



UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA
BARCELONATECH

Escola Superior d'Enginyeries Industrial,
Aeroespacial i Audiovisual de Terrassa

Titulació:

GRETI – Grau en Enginyeria en Tecnologies Industrials

Alumne (nom i cognoms):

ALBERT IBARS ALBERICH

Enunciat TFG:

**ESTUDI DE VIABILITAT ECONÒMICA D'UN “CARE HOTEL”
A CATALUNYA**

Contingut del document:

Memòria i Annexes

Directora del TFG:

Mercedes Garcia Parra

Convocatòria de lliurament del TFG:

Pròrroga Quadrimestre de Tardor 2018-2019 (10 Maig 2019)

ÍNDEX

1. INTRODUCCIÓ:	6
1.1. Resum del projecte.	6
1.2. Declaració d'honor:	7
1.3. Objectius del treball.	8
1.4. Abast:	9
1.5. Requeriments.	9
1.6. Justificació.	10
2. Estat de l'art.	11
2.1. Estudi de la idea.	11
2.2. Model CANVAS:	11
3. Pla de Màrqueting.	12
3.1. Estudi de mercat:	12
3.1.1. Introducció:	12
3.1.2. Actors de Mercat:	13
a) El consumidor:	13
b) El comprador:	13
3.2. Màrqueting analític.	13
3.2.1 La competència:	14
3.2.2. Cadena de valor. Les 5 forces de Porter.	17
3.3. Màrqueting estratègic.	18
3.3.1. Missió, visió i valors.	18
3.3.2. Anàlisi DAFO.	18
3.4. Màrqueting Mix.	19
3.4.1. El producte:	19
3.4.2. El preu:	20
3.4.3. Promoció:	21
4. Localització i distribució del local:	22
4.1. Localització de l'empresa	22
4.2. Distribució del local:	27
5. Creació de l'empresa:	29
5.1. Forma jurídica de l'empresa:	29
5.2. Procediments de constitució:	29
5.3. Costos Associats.	30
5.4. Nom i marca de l'empresa.	32

5.5. Assegurances associades.....	32
6. Estructura organitzativa i recursos humans necessaris.....	33
6.1. Organigrama de l'empresa	33
7. Pla Econòmic i financer	38
7.1. Pla d'inversions.	38
7.2. Pla de finançament.....	42
7.3. Previsió de facturació.	44
7.4. Previsió de despeses.	44
7.5. Previsió Compte de Resultats. Ingressos menys Despeses.	46
7.6. Previsió de Tresoreria. Pagaments i Cobraments.....	48
7.7. Balanços de situació.....	51
7.8. Anàlisi del punt mort.	57
7.9. Ràtios financers.....	57
7.9.1. Ràtio d'endeutament.	57
7.9.2. Ràtio Qualitat del deute.....	58
7.9.3. Ràtio de Garantia o solvència.	58
7.9.4. Ràtio de Liquiditat (Fons de Maniobra).	58
7.9.5. Rendibilitat econòmica de l'empresa.	59
7.9.6. Rendibilitat financera.....	59
7.9.7. Flux de caixa (CASH FLOW).	60
7.9.8. VAN.	60
7.9.9. TIR,.....	60
8. Medi Ambient.....	61
9. Conclusions generals:.....	63
10. Bibliografia:	66
11. Annexes	68
11.1. Annex 1. Tríptic 1a visita.	68
11.2. Annex 2. Tríptic 2a visita.	74
11.4. Annex 4. Amortització del préstec.	79
11.5. Annex 5. Taules Amortitzacions immobilitzat.....	81

Índex de imatges:

Imatge 1. Logotip Orpea	14
Imatge 2. ORPEA Residència Sant Cugat	15
Imatge 3. ORPEA Residència Barcelona	15
Imatge 4. Residència Augusta Park Barcelona	16
Imatge 5. Habitació TIPUS 1	20
Imatge 6. Habitació TIPUS 2	20
Imatge 7. Mapa situació 3 possibles localitzacions	23
Imatge 8. Fotografies del futur edifici del CARECAT	26
Imatge 9. Registre de patents i marques	32
Imatge 10. Representació visual del concepte de Sostenibilitat	61
Imatge 11. Tríptic Orpea Sant Cugat 1	68
Imatge 12. Tríptic Orpea Sant Cugat 2	69
Imatge 13. Tríptic Orpea Sant Cugat 3	70
Imatge 14. Tríptic Orpea Sant Cugat 4	71
Imatge 15. Tríptic Orpea Sant Cugat 5	72
Imatge 16. Tríptic Orpea Sant Cugat 6	73
Imatge 17. Tríptic Orpea Guinardó 1	74
Imatge 18. Tríptic Orpea Guinardó 2	75
Imatge 19. Tríptic Orpea Guinardó 3	76
Imatge 20. Tríptic Residencial Augusta Park 1	77
Imatge 21. Tríptic Residencial Augusta Park 2	78
Imatge 22. Tríptic Residencial Augusta Park 3	78

Índex d'esquemes:

Esquema 1. Tipus de mercats	12
Esquema 2. DAFO	19
Esquema 3. Organigrama de l'empresa CARECAT	33

Índex de taules:

Taula 1. Model CANVAS	11
Taula 2 Activitats de la competència ORPEA Sant Cugat	14
Taula 3. Activitats de la competència ORPEA Barcelona	16
Taula 4. Activitats de la competència "Residència Augusta Park"	17
Taula 5. "Taula de política de preus"	21
Taula 6. Taula de passos a seguir en el mètode qualitatiu per punts	22
Taula 7. Taula mètode qualitatiu per punts Barcelona- Zona Sarrià	24
Taula 8. Taula mètode qualitatiu per punts Sant Cugat	24
Taula 9. Taula mètode qualitatiu per punts Girona	25
Taula 10. Taula de condicions del contracte de lloguer amb opció compra	27
Taula 11. Taula de costos associats a la creació de l'empresa	31
Taula 12. Taula de costos associats a la obertura de l'activitat (sense IVA)	31

Taula 13. Serveis subcontractats	34
Taula 14. Taula de ràtios per a serveis residencials per a persones grans a Catalunya	34
Taula 15. Previsió d'ocupació per als primers 4 anys	35
Taula 16. Màxima ocupació del CARECAT	35
Taula 17. Calendari d'ocupació 2019	36
Taula 18. Calendari de personal necessari 2019	36
Taula 19. Ocupació per als següents anys	36
Taula 20. Necessitats de personal per als propers anys	37
Taula 21. Taula de retribucions brutes anuals	37
Taula 22. Despeses de constitució	38
Taula 23. Instal·lacions	39
Taula 24. Mobiliari	40
Taula 25. Maquinaria	40
Taula 26. Equipament Informàtic	41
Taula 27. Pla d'Inversions	41
Taula 28. Simulació del préstec	42
Taula 29. Resum quotes del préstec	43
Taula 30. Pla de Finançament del CARECAT	43
Taula 31. Escenaris possibles de facturació	44
Taula 32. Imports de facturació per anualitats	44
Taula 33. Taula d'amortitzacions de l'immobilitzat material i immaterial.	46
Taula 34. Compte de resultats del primer any (2019)	46
Taula 35. Compte de resultats dels anys 2019 a 2023	47
Taula 36. Previsió de tresoreria any 2019	49
Taula 37. Previsió tresoreria 2019 – 2023	51
Taula 38. Balanç inicial	52
Taula 39. Balanç a 31/12/2019	53
Taula 40. Balanç a 31/12/2020	54
Taula 41. Balanç a 31/12/2021	55
Taula 42. Balanç a 31/12/2022	55
Taula 43. Balanç a 31/12/2023	56
Taula 44. Ràtio d'endeutament	57
Taula 45. Ràtio de qualitat del deute	58
Taula 46. Ràtio de garantia de solvència.	58
Taula 47. Fons de maniobra per anualitats.	58
Taula 48. ROA per anualitats	59
Taula 49. ROE per anualitats	59
Taula 50. Cash flow per anualitats	60
Taula 51. Taula del VAN per als 5 anys	60
Taula 52. Taula del TIR per als 5 anys	60
Taula 53. Taula d'amortització del préstec mes a mes	80
Taula 54. Taules d'amortitzacions per a l'immobilitzat	81

1. INTRODUCCIÓ:

1.1. Resum del projecte.

El present projecte ha sorgit de la necessitat cada cop més accentuada de poder oferir serveis d'acollida a les persones d'edat avançada d'una manera diferent a la convencional, creant un "CARE HOTEL" (residència de luxe per a la gent gran). Es tracta de un sector cada cop més nombrós i s'ha vist la necessitat d'oferir un servei de luxe per a poder satisfer els requisits de una part d'aquesta població cada cop més exigent.

Davant aquesta necessitat, s'ha fet un estudi de viabilitat econòmica de la creació de un nou care hotel a Catalunya. S'ha buscat la millor localització que podria tenir l'empresa així com també fent un breu pla de marketing per estudiar la viabilitat de la idea i la seva acceptació al mercat. Per altre banda, s'han estudiat totes aquelles despeses associades a la creació de la nova empresa així com també una previsió dels ingressos per tal de poder valorar la viabilitat econòmica d'obrir un centre amb aquestes característiques. Finalment s'ha establert una previsió dels comptes anuals per als següents 5 anys on es detallen les inversions, els ingressos i les despeses per a cada una de les partides. Després d'analitzar els ràtios econòmics i financers s'ha arribat a la conclusió que la obertura de l'empresa es viable econòmicament i que aquesta tindrà un retorn de la inversió inicial a 5 anys.

PARAULES CLAU:

Residència de luxe, Care Hotel, CARECAT, estudi de viabilitat econòmica.

The origin of this project is based on the growing need to offer a nursing service to the elderly in a different manner than the conventional residential facilities and nursing homes do. The increasing amount of people in the old age spectrum of the population with an additional demand for better nursing conditions has generated the unmet need for a luxury service in their long-term care. The idea behind this project is to set up a "CARE HOTEL" business which would be a luxury nursing home.

As a result of this need, a study to assess the economic feasibility of the creation of a new "CARE HOTEL" in Catalonia has been carried out. The best location for this facility has been studied as well as developing a marketing strategy to study the viability of the idea and market acceptance. Moreover, all of the expenses associated with the setting up of the business plus its income estimate have been studied. Finally, a 5-year estimate of the annual accounts has been prepared, describing in detail the investments, revenues and expenses for each account item.

Once the different forecasts had been established and after having analysed the most relevant economic and financial ratios, it has become evident that setting up this type of company is economically feasible and the return on initial investment will be of 5 years.

KEY WORDS:

Luxury residence, Care Hotel, CARECAT, economic feasibility study.

1.3. Objectius del treball.

El present projecte consisteix en fer un estudi de viabilitat de un “care Hotel”. Entenem per a “Care Hotel” aquella residència destinada a la gent gran però amb una gran varietat de serveis de gran luxe que la fan molt atractiva per a gaudir de una vellesa acompanyat de totes les comoditats.

Així doncs, aquest projecte pretén fer un estudi de viabilitat econòmica per a obrir un nou “Care Hotel” a Catalunya. D’entrada es volen fer tots els estudis necessaris per a veure si es viable o no la seva obertura així com també veure quina es la seva millor localització.

La idea d’aquest projecte prové del notable increment de la gent gran en la nostra societat dels darrers anys, es per això que es proposa una nova solució diferent a les residències convencionals. CARECAT consisteix en un projecte per a crear una residència de luxe amb moltes més comoditats per a poder gaudir de una vellesa millor acompanyat també de l’assistència necessària. També es veritat, que no només el percentatge de gent gran és més elevat, sinó també trobem que l’esperança de vida augmenta cada cop més i es per això que cada vegada es necessita un nombre més elevat de places i també més varietat en la oferta de les places. Tant és així, que actualment l’esperança de vida en el nostre país se situa al voltant dels 80,4 anys en els homes i dels 85,7 anys en el cas de les dones. (Font: Idescat)

Així doncs si sumem aquests dos factors trobem que la solució que es planteja en aquest projecte pot donar sortida i més facilitats a la gent gran a l’hora d’escollir on poden estar més ben atesos. Alhora aquest increment de l’esperança de vida i del sector en general ens garanteix que hi ha una demanda creixent, i per tant pot esdevenir un negoci rentable.

Abans d’iniciar el present projecte se sap que no es un negoci fàcil de iniciar i que comporta una inversió inicial força considerable, tot i així es considera que si s’estudia bé pot arribar a treure un gran rendiment.

1.4. Abast:

En el present projecte s'ha previst desenvolupar un seguit de tasques per intentar arribar a la solució final de crear un nou negoci de una residència de luxe a Catalunya, CARECAT:

Com a objectius principals tenim:

- a) Elaborar una memòria amb un recull de conclusions del projecte on es reflectirà si el projecte esdevé viable o no.
- b) Anàlisis Econòmic i Financer del nou negoci a desenvolupar. On es desenvoluparà un pressupost total amb diferents escenaris possibles per al retorn de la inversió.

Més concretament, el present projecte pretén arribar a:

- a) Investigació del sector en el qual volem introduir-nos, en aquest cas investigar sobre dades demogràfiques de població i del sector serveis de la tercera edat, tot arribant a delimitar i estudiar les necessitats del present projecte.
- b) Estructurar i definir tots els aspectes del projecte i definir el temps necessari per a dur-los a terme.
- c) Dissenyar quines son les característiques que ha de tenir el negoci, situació dins de Catalunya, grandària, tipus de societat. Això serà possible gràcies a un pla de màrqueting en el qual es buscarà valorar el mercat, la competència i el producte en general. Aquest pla de màrqueting, s'efectuarà d'una manera genèrica sense entrar molt a fons en cadascun dels apartats, donat que l'objectiu principal del projecte es l'estudi econòmic del mateix.
- d) Efectuar un pla de **viabilitat econòmica** i un pla d'operacions.
- e) Direcció de personal necessari i ràtios de metges i infermers.

1.5. Requeriments.

El present projecte haurà de complir amb els següents requeriments inicials:

- Complir amb la legalitat vigent pel que fa a la localització de l'espai i metres quadrats construïts en el terreny.
- Complir amb els ràtios de infermers i metges per a cobrir les necessitats dels clients.
- Complir la normativa vigent de responsabilitat amb el medi ambient. Optar a tenir la ISO 140001.
- Poder optar a una subvenció pública, ja sigui a l'hora de construir i crear el "Care Hotel" o posteriorment per al seu manteniment.
- Per a considerar si es rentable el present projecte s'estableix una rendibilitat del 10% anual o un retorn de la inversió inicial a 10 anys.

1.6. Justificació.

Actualment tenim una societat cada cop més envellida, en la qual l'esperança de vida també augmenta fet que comporta que ens trobem amb unes xifres de gent de la tercera edat molt elevades. (Font: INE)

Molta d'aquesta gent, cada cop arriba en millors condicions a la vellesa i en conseqüència vol gaudir dels últims temps amb més comoditat. Alguns d'ells no poden viure sols a casa i altres prefereixen no preocupar-se de res, però un gran nombre d'aquests acaben optant per anar a una residència per a ser cuidats.

El present projecte pretén donar una oferta complementària a tota aquesta gent, permetent que tots aquells que vulguin optar per a una opció amb més luxe per a poder passar els últims anys de la seva vida trobin la manera més còmode de poder-ho fer.

Estem parlant d'un sector de la població amb rentes elevades però cada cop més en augment, que busca poder gaudir dels últims anys de la seva vida envoltat de luxes. En el desenvolupament del projecte es pretén calcular la viabilitat econòmica d'obrir un nou establiment per a poder donar solució a tot aquest sector. Es per aquest motiu que s'ha cregut convenient poder fer aquest estudi previ abans de tirar endavant amb un negoci d'aquestes característiques.

Fins al moment es un sector poc explotat que cada cop anirà expandint-se dins del territori. El sector de les residències sempre s'ha caracteritzat per a tenir uns preus molt elevats i des del punt de vista públic no hi ha hagut mai la oferta suficient per a fer front a tota la població actual, en conseqüència, ha estat un sector que ha anat derivant a la vessant privada.

Així doncs, de la mateixa manera que la gent gran després de haver treballat tota una vida es dedica, en el moment de la jubilació, a poder viatjar i gaudir dels luxes que es poden permetre, perquè no poder viure envoltat d'aquests luxes i facilitats sense tenir la necessitat de moure's amunt i avall quan el cos cada cop t'ho permet menys?

2. Estat de l'art.

2.1. Estudi de la idea.

En els últims temps el percentatge de població d'edat avançada és cada cop més elevat, és per això que, dins del sector serveis, es busquen solucions i noves iniciatives per a poder satisfer la demanda creixent dels últims anys. Cada cop l'esperança de vida es més elevada i per tant la gent viu més anys, en conseqüència es necessita cobrir els serveis de la gent gran durant més temps. (Font: Idescat)

Tant és així que s'han iniciat algunes iniciatives de cara a millorar el confort i el nivell de vida en aquests darrers anys que vivim. El present projecte pretén satisfer alguna d'aquestes demandes creixents i obrir una línia de negoci a Catalunya poc explotada fins al moment que permetrà que la gent gran pugui viure amb un confort més elevat i amb facilitat d'adaptar-se a les necessitats i inquietuds de cadascú ja que es disposarà de diferents infraestructures per a aconseguir-ho.

Abans de descriure amb exactitud el pla de màrqueting s'ha cregut convenient efectuar un model CANVAS per a poder identificar el nou negoci a trets generals:

2.2. Model CANVAS:

SOCIS CLAU <ul style="list-style-type: none">• Proveïdor d'aliments.• Empresa de neteja.• Empreses d'activitats per a la gent gran.• Llogater de l'edifici.• Dissenyador de la publicitat.	ACTIVITAT CLAU <ul style="list-style-type: none">• Servei de luxe per a la gent gran.• Activitats complementàries, com manualitats, xerrades culturals, espectacles...• Comercialització del producte a través de la web.	PROPOSTA DE VALOR <ul style="list-style-type: none">• Serveis d'atenció de luxe, amb unes instal·lacions privilegiades amb habitacions molt àmplies, i moltes activitats i serveis destinats a fer una millor estada als clients.• Possibilitat de reservar la plaça per internet.	RELACIÓ AMB ELS CLIENTS <ul style="list-style-type: none">• Atenció personalitzada per mail i telèfon atenent als requisits del client• Seguiment amb la família del client per a donar feedback del seu estat.	SEGMENT DE CLIENT <ul style="list-style-type: none">• Adreçat a clients d'edat avançada o les seves famílies.• Segment de client amb rentes altes per a poder fer front als pagaments.	
	RECURSOS CLAU		CANALS		
	<table><tr><td>PERSONAL Recursos humans</td><td>INFRASTRUCTURA Edifici (local) Web</td></tr><tr><td>CAPITAL Aportació socis + finançament</td><td>TECNOLOGIA web Informàtica local</td></tr></table>		PERSONAL Recursos humans		INFRASTRUCTURA Edifici (local) Web
PERSONAL Recursos humans	INFRASTRUCTURA Edifici (local) Web				
CAPITAL Aportació socis + finançament	TECNOLOGIA web Informàtica local				
ESTRUCTURA DE COSTOS <ul style="list-style-type: none">• Recursos humans.• Amortització de la inversió inicial.• Impostos d'obertura d'activitat, registre de marques...• Costos dels subministraments.• Dissenyador campanya publicitària.		FONT D'INGRESSOS <ul style="list-style-type: none">• Transferència bancària de totes les quotes mensuals.			

Taula 1. Model CANVAS
Font: Font pròpia.

3. Pla de Màrqueting.

Per al present projecte primerament serà necessari i molt important desenvolupar un pla de màrqueting on es pretén estudiar a fons la necessitat del producte o servei. En aquest cas es pretén estudiar també el mercat actual i veure quines evolucions té el producte fins el moment.

Serà important analitzar els canvis de l'entorn per a anticipar-se als mateixos així com també disposar dels mitjans que permetin avaluar els resultats de l'empresa. (Rajadell, 2009).

3.1. Estudi de mercat:

3.1.1. Introducció:

Per a iniciar-nos en aquest apartat primerament seria interessant descriure el concepte de llei de la oferta i la demanda. Entenem com a llei de la oferta i la demanda com el mecanisme que s'estableix entre la necessitat de un producte o servei relacionada amb l'estoc que es disposa, a partir de la llei de la oferta i la demanda es tendeixen a establir els preus dels productes o serveis. Així doncs entenem per mercat tot aquell mecanisme o acord en el qual compradors i venedors intercanvien productes o serveis regit per la llei de la oferta i la demanda.

Segons l'economista Heinrich Freiherr von Stackelberg l'any 1934 presenta un dels seus treballs "Formas de mercado y equilibrio" on afirma que els mercats es classifiquen d'acord l'esquema següent:

		VENEDORES		
		MUCHOS	POCOS	UNO
C O M P R A D O R E S	MUCHOS	CONCURRENCIA	OLIGOPOLIO	MONOPOLIO
	POCOS	OLIGOPSONIO	OLIGOPOLIO BILATERAL	MONOPOLIO LIMITADO
	UNO	MONOPSONIO	MONOPSONIO LIMITADO	MONOPOLIO BILATERAL

*Esquema 1. Tipus de mercats
Font: (Rajadell, 2009).*

Tenint en compte el anàlisis de l'estat actual de mercat podem afirmar que la part de compradors cada cop va en augment per tant ens col·locarem en la fila de "molts" i en el cas de venedors, si concentrem el nostre mercat en el sector del "care hotel", podem

afirmar que a dia d'avui no trobem molta oferta en aquest sector concret, per tant ens podríem situar en la columna de "pocs".

Segons la descripció anterior considerada, ens trobem dins de un mercat **oligopoli**. Entenem per a mercat Oligopoli, aquell mercat que amb poques empreses son capaces de generar tota la producció del mercat concret, i d'aquesta manera passen a tenir un grau relatiu de poder de mercat i totes aquelles decisions que es prenen tendeixen a afectar a les altres empreses del mateix sector.

Si ens centrem amb la demanda del nostre servei, la podem establir com a demanda normal, donat que, al augmentar el preu del servei, la demanda disminuirà. Tot i així pel que fa a la categorització del producte, l'establirem com a producte normal, ja que en el nostre cas, al ser un servei per a persones amb rentes per càpita altes, lògicament si augmenta la renda per càpita del comprador augmentarà la demanda.

Pel que fa al comprador, en el següent apartat "Actors de Mercat" podrem analitzar i descriure quin serà el seu perfil i si aquest coincidirà o no amb el consumidor.

3.1.2. Actors de Mercat:

Els actors de mercat son les diferents figures que apareixen al llarg del transcurs de la venda del nostre servei. En el present projecte establirem els següents actors de mercat:

a) El consumidor:

Descrivim com a consumidor aquella persona que gaudirà del producte o servei. En el nostre cas, és una figura que està molt ben delimitada ja que estem parlant d'un servei força concret que va adreçat a un sector de la població, la gent gran. Així doncs, el nostre consumidor serà tota aquella persona gran que, ja sigui perquè té dificultats de mobilitat o dependència o per a gaudir una de les últimes etapes de la seva vida amb certes comoditats i atenció personalitzada, escollirà aquest servei. S'ha de tenir en compte, que en alguns casos aquest consumidor podrà coincidir o no amb el comprador del servei.

b) El comprador:

En el cas del comprador, tal i com s'ha descrit anteriorment, moltes vegades pot coincidir amb el mateix consumidor donat que es un mateix el que decideix buscar-se un lloc per a viure les últimes etapes de la seva vida en un "care hotel". Tot i així, també podem trobar-nos amb casos en els quals el comprador es algun membre de la família, normalment fills, qui acaba sent el comprador del servei.

Normalment passa que familiars molt propers, acaben sent les persones qui acaben buscant el millor lloc per a que els seus familiars de major edat estiguin ben cuidats i amb el màxim de comoditats possibles.

3.2. Màrqueting analític.

El màrqueting analític consisteix en desenvolupar un anàlisi exhaustiu de la situació del mercat actual de cara a poder establir les directrius per a la nova empresa.

Primerament analitzarem la competència directa que té la nostra empresa en el mercat, i seguidament identificarem la cadena de valor y les 5 forces de Porter.

3.2.1 La competència:

Pel que fa a la competència s'ha volgut afinar amb l'estudi i fer un anàlisi de la competència mes directe, en aquest cas, els "care hotel" i d'aquesta manera poder conèixer millor el propi mercat.

Alguns negocis potents de la competència son:

- ORPEA RESIDENCIES:



*Imatge 1. Logotip Orpea
Font: Google*

Orpea Residencies compta amb més de 30 anys de experiència en el sector, cuidant de les persones grans i/o dependents perquè la seva qualitat de vida i tranquil·litat de la seva família sigui cada cop major. Actualment Orpea Residencies està present en 10 països amb un total de 798 centres i més de 80.000 llits.

Orpea Residencies compta amb un ampli ventall de serveis i activitats que la fan pionera en el sector dels "care hotel". Disposa de unes amplies instal·lacions amb grans jardins, piscina, teatre, gimnàs, i molts altres serveis que fan que sigui una elecció per a molts.

Per a un millor estudi de la competència es va creure oportú visitar alguns dels centres d'aquesta cadena, com son el cas del centre situat a Mira-Sol, Sant Cugat i poder parlar amb la directora del centre per a poder conèixer millor els serveis que oferien i la qualitat de les seves instal·lacions.

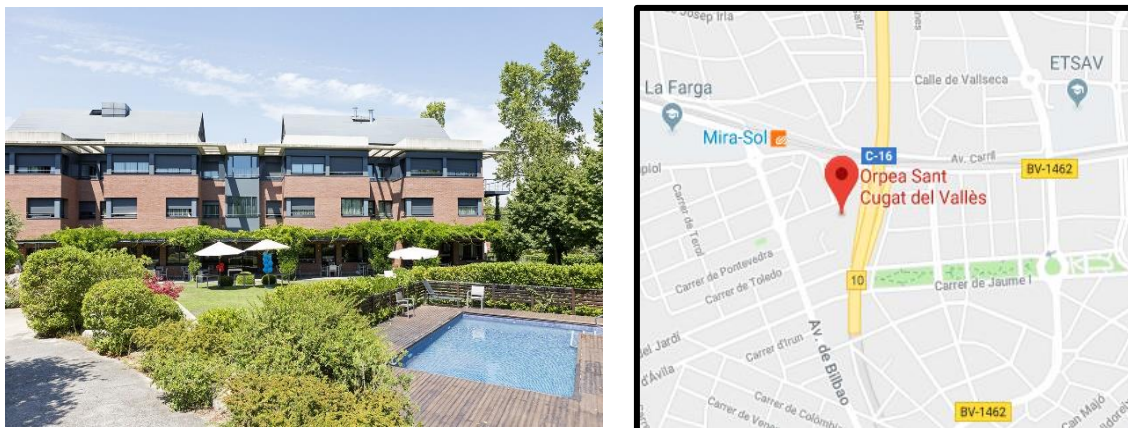
Orpea – Sant Cugat disposa de un ampli ventall d'activitats i serveis com els que es detallen a continuació:

Activitats	Serveis
<ul style="list-style-type: none"> - FISIOTERÀPIA - HIDROTERÀPIA - TERÀPIA OCUPACIONAL - PROGRAMES D'ANIMACIÓ - SORTIDES A L'EXTERIOR 	<ul style="list-style-type: none"> - PERRUQUERIA - PODOLOGIA - ACOMPANYAMENT - CAFETERIA - SALÓ D'ACTES - SERVEIS RELIGIOSOS - ZONES AJARDINADES - TERRASSES ACONDICIONADES - PISCINA EXTERIOR - PISCINA INTERIOR - APARCAMENT PRIVAT

*Taula 2 Activitats de la competència ORPEA Sant Cugat
Font: Font pròpia.*

Els preus del centre situat a Sant Cugat – Mira Sol, oscil·len entre els 1.980€ per persona de l'habitació doble compartida fins als 3.755€ de l'habitació suite individual.

Es pot consultar la informació més detallada tant de les activitats, serveis i els preus en l'annex 1 amb els tríptics informatius recollits per a l'estudi de Mercat.



Imatge 2. ORPEA Residència Sant Cugat

Font: Google.

Després de visitar la seu de Orpea – Sant Cugat, es va creure oportú ampliar la cerca de més informació i es va realitzar una segona visita al centre de Orpea situat a la ciutat de Barcelona, concretament a la ronda Guinardó número 48. Allà es va poder copsar la diferència de serveis que dins de un mateix grup d'empreses ofereixen. En el cas de la Orpea situada a Barcelona hi ha una oferta més limitada de serveis causada per la limitació d'espai que es té. Aquesta segona visita va servir també per a veure que la ciutat de Barcelona tenia molts avantatges per a tenir a prop un gran públic potencial però alhora reduïa molt la possibilitat de oferir serveis de més qualitat.



Imatge 3. ORPEA Residència Barcelona

Font: Google.

Aquesta segona residència té una oferta de 120 places fixes i unes 50 de centre de dia.

Després de l'entrevista mantinguda amb la psicòloga del centre es va veure que la oferta de places era fins i tot limitada, ja que estava tota plena, però en el cas de centre de dia trobàvem una demanda del 20% respecte la oferta, ja que tenen unes 10 persones al dia de mitjana.

En aquesta segona visita es va poder estudiar i comparar les activitats i serveis que ofereixen respecte la que ja s'havia visitat inicialment del mateix grup. A continuació es detallen les activitats i serveis que ofereix Orpea – Guinardó:

Activitats	Serveis
<ul style="list-style-type: none"> - FISIOTERÀPIA - TERÀPIA OCUPACIONAL - PROGRAMES D'ANIMACIÓ - SORTIDES A L'EXTERIOR 	<ul style="list-style-type: none"> - PERRUQUERIA - PODOLOGIA - ACOMPANYAMENT - CAFETERIA - SERVEIS RELIGIOSOS - TERRASSES ACONDICIONADES - APARCAMENT PRIVAT DE LA RESIDÈNCIA

*Taula 3. Activitats de la competència ORPEA Barcelona
Font: Adaptat de Orpea-Guinardó.*

Els preus del centre situat a Barcelona - Guinardó, oscil·len entre els 1.985€ per persona de l'habitació doble compartida fins als 2.720€ de l'habitació individual superior.

Com en el cas anterior es pot consultar en l'annex 2 la informació més detallada de les activitats, serveis i preus que ofereix la residència Orpea – Guinardó.

- Residencial Augusta Park (Barcelona):

Residencial Augusta Park se situa en una de les zones més tranquil·les de la ciutat de Barcelona, entre la Via Augusta i General Mitre trobem una residència per a la gent gran amb un concepte hotel·ler de luxe en serveis especialitzats i oberts a tot tipus d'estades i situacions personals.



*Imatge 4. Residència Augusta Park Barcelona
Font: Google.*

Residencial Augusta Park, ofereix un ampli ventall de serveis tant si es per a una temporada com si es per a establir-s'hi per a un període indefinit. A part de serveis de gran luxe com els grans jardins dels que disposa, piscina... també disposa de un ampli

ventall d'activitats que ofereixen als seus clients per a fer més amè el dia a dia com ara xerrades, sortides, concerts o algun espectacle.

La residència "Residencial Augusta Park" malgrat trobar-se dins de la ciutat de Barcelona, degut a la zona privilegiada en la qual esta situada, pot disposar de serveis que en el cas de l'Orpea – Guinardó no trobàvem. A continuació com en els altres casos es detallen un seguit d'activitats i serveis que ofereix Residencial Augusta Park:

Activitats	Serveis
<ul style="list-style-type: none"> - ACTIVITATS D'ANIMACIÓ SOCIOCULTURAL - ATENCIÓ PSICOLÒGICA I SOCIAL - ACTIVITATS PER A ESTIMULAR COS I MENT - MANUALITATS - GIMNÀSTICA DE MANTENIMENT - SORTIDES PEL BARRI - PSICOMOTRICITAT - ESTIMULACIÓ COGNITIVA 	<ul style="list-style-type: none"> - SERVEI MÈDIC DIARI - SERVEI DE INFERMERIA - SERVEI DE REHABILITACIÓ - SERVEI DE PISCINA - D'HIDROMASSATGE - SERVEI DE PERRUQUERIA - SERVEI DE PODOLOGIA - SERVEIS RELIGIOSOS - ZONES AJARDINADES - BIBLIOTECA - RESTAURANT - CINE - CAFETERIA

*Taula 4. Activitats de la competència "Residència Augusta Park"
Font: Adaptat de Residencial Augusta Park.*

En l'annex 3 es troben els tríptics informatius amb tota la informació de la residència i on apareixen tots els serveis i activitats del període en que es va visitar.

Pel que fa a preus, en el cas de Residencial Augusta Park, oscil·len entre els 2.750€ per persona de l'habitació compartida fins als 4.900€ de l'habitació suite individual (IVA no inclòs).

Així doncs en aquesta última visita vam poder trobar els preus més alts dins del nostre estudi de mercat, i finalment es va extreure una idea orientativa dels preus que oferta la competència i dels serveis i activitats que estan disponibles en centres semblants al que es vol obrir.

3.2.2. Cadena de valor. Les 5 forces de Porter.

L'anàlisi de Porter de les 5 forces és en un model que serveix per analitzar el nivell de la competència dins del sector per així poder desenvolupar una millor estratègia de negoci. Consisteix en l'articulació de forces que determinen la rivalitat i la intensitat en la indústria del mateix sector.

a) F1. Poder de negociació dels clients.

En el nostre cas, els clients son molts i no es disposa de molta oferta, en aquest sentit serà més senzill que el client acabi acceptant els preus. Es un mercat en el qual s'acostumen a pagar sempre els preus pactats per la companyia sense negociacions donada la alta demanda del servei.

b) F2. Poder de negociació dels proveïdors.

En aquest cas, no es disposen de molts proveïdors al tractar-se de una empresa de serveis. En tot cas els proveïdors dels que es disposaran hi ha molta competència en el mercat. No es necessita cap proveïdor exclusiu.

c) F3. Amenaça de nous competidors.

Aquesta seria la amenaça més notable, tenint en compte que amb la demanda creixent que hi ha de residències per a la gent gran es força probable que entrin al mercat nous competidors en el sector de les residències de més luxe, fet que farà que s'hagi de oferir un servei perfecte i reinventar-se constantment amb les activitats que es duren a terme en el centre.

d) F4. Amenaça de productes substituïdors.

En aquest cas, es procurarà oferir un producte més exclusiu per intentar evitar que el client opti per a serveis de menys qualitat. En aquest sentit com a sector de les residències de luxe, ens podríem trobar com a servei substituïdor l'assistència a casa, tot i que els serveis que s'oferiran a la companyia seran molt més atractius per als clients.

e) F5. Rivalitat entre els competidors.

En aquest cas s'ha fet un anàlisi de la competència per tal d'establir un millor servei ja que la rivalitat entre els competidors serà inevitable.

3.3. Màrqueting estratègic.

3.3.1. Missió, visió i valors.

Per a configurar un bon pla de màrqueting és important descriure la missió, la visió y els valors de l'empresa, que seran els que ens donaran una idea de la identitat corporativa que te la mateixa.

La missió de la nostre empresa es desenvolupar una nova residència per a la gent gran de luxe a Catalunya. Aquest objectiu ve donat per a la demanda creixent que hi ha a la nostre societat de fer-se càrrec de gent cada cop més gran però que arriba en millors condicions. Tot i així, el perfil que buscarà la nova empresa serà el de gent gran de famílies de classe mitjana alta donat a les tarifes que oferirà l'empresa.

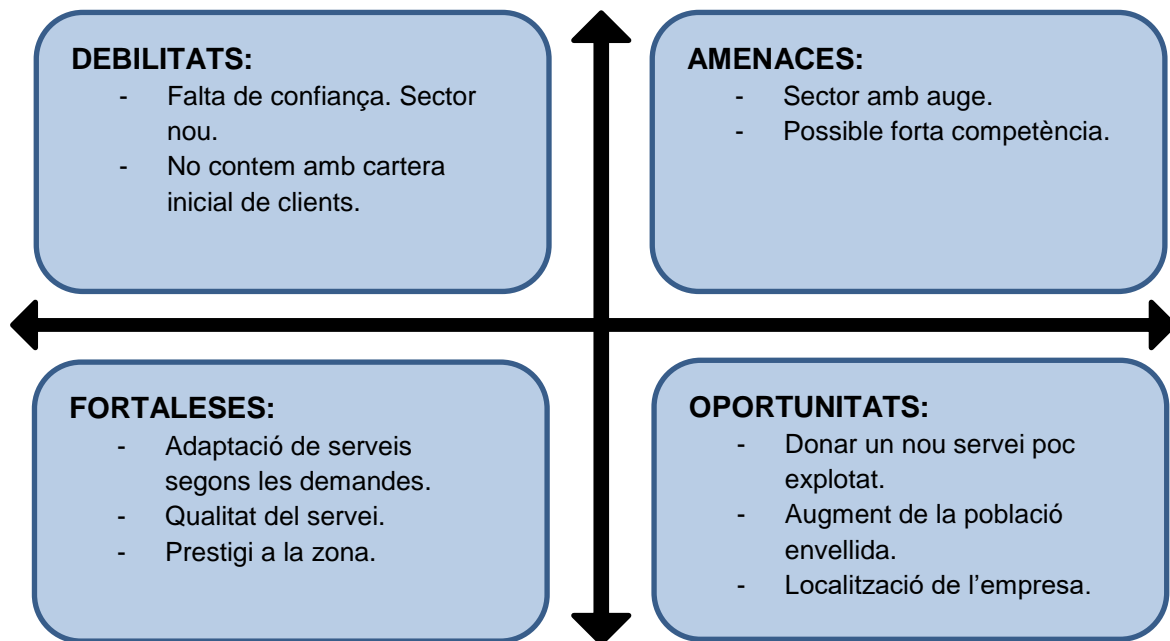
La visió de la nostre empresa consisteix en aconseguir poder donar un servei de luxe a la gent gran que així ho desitgi per a fer la última etapa de la seva vida més agradable i amb més comoditats.

Finalment els valors de l'empresa per sobre de tot serà que els nostres clients es trobin còmodes i feliços. Per altre banda es buscarà el respecte a la competència intentant anar a buscar el nou client que desitja el nostre servei. Dins l'estructura organitzativa de l'empresa es mantindran els valors i el respecte amb tots i cadascun dels membres, treballadors i clients.

3.3.2. Anàlisi DAFO.

Una manera més visual d'estructurar el màrqueting estratègic és amb un anàlisi DAFO, consisteix en una eina d'estudi de la pròpia empresa per a poder veure les

característiques internes (Debilitats i Fortaleses) i per altra banda les característiques externes (Amenaces i Oportunitats).



Esquema 2. DAFO
Font: Font pròpia.

3.4. Màrqueting Mix.

Consisteix en un anàlisi de estratègia d'aspectes interns de la companyia, com son: el producte, el preu, la distribució i la promoció.

En el present projecte, podrem descriure el producte, el preu, la promoció, però pel que fa a distribució, com que en el nostre cas es tracta de una empresa que ofereix serveis in situ dins de la pròpia empresa, entenem que no caldria comentar la distribució.

3.4.1. El producte:

Pel que fa al producte, dins l'estudi que s'ha fet podem afirmar que trobem més o menys sempre la mateixa repartició del serveis que s'ofereixen. Podem establir quatre grans categories de servei:

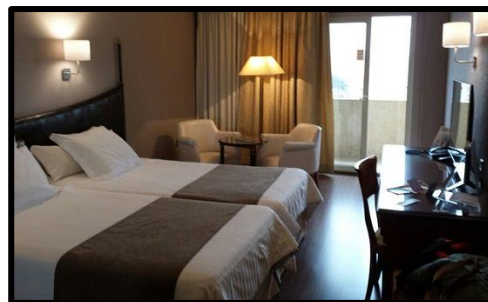
- ❖ Habitació doble
- ❖ Suite doble
- ❖ Habitació individual
- ❖ Suite individual (apartament)

Un dels trets distintius de cadascuna de les habitacions és fonamentalment la superfície útil de la que disposen. En el CARECAT, es volen establir dues dimensions d'habitacions

per a simplificar les coses alhora de fer la reforma inicial i també simplificar els canvis que puguin haver-hi en un futur. S'establiran el TIPUS 1 i el TIPUS 2.

TIPUS 1:

Es buscarà establir unes dimensions d'habitació de uns 20m² per a les habitacions dobles i les habitacions individuals de cost més reduït i amb uns luxes més limitats. Disposaran totes elles de llit, taula escriptori, butaques i bany propi.

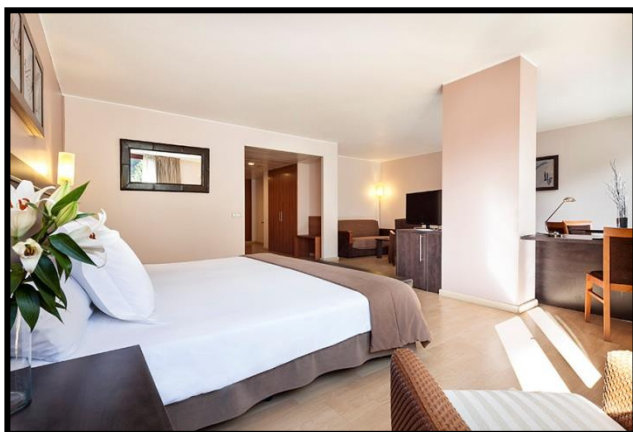


*Imatge 5. Habitació TIPUS 1
Font: Tripadvisor.*

TIPUS 2: Les dimensions de les habitacions TIPUS 2, seran de uns 30-35m² per a les suites dobles i individuals. Es tracta d'habitacions de unes dimensions mes elevades i les quals disposaran de més luxes en la pròpia habitació així com també de un lavabo més ampli.

D'aquesta manera a l'hora d'establir els preus ja es farà d'acord amb les condicions de cada habitació.

Per al CARECAT es planteja una distribució d'habitacions segons el descrit anteriorment, ja que així serà molt més senzill a la hora de dissenyar inicialment tota la distribució de les plantes i alhora es vol buscar una fórmula senzilla per a poder modificar la finalitat de l'habitació en funció de la demanda. Així doncs si de sobte creixes molt la demanda d'habitacions dobles es podrien readaptar fàcilment les individuals per a convertir-les en dobles i al revés el mateix cas, si creixes la demanda d'habitacions individuals amb un petit canvi en la distribució es pot readaptar l'habitació sense haver de tirar envans ni cap obra major.



*Imatge 6. Habitació TIPUS 2
Font: Tripadvisor.*

Totes les habitacions descrites anteriorment sempre gaudeixen dels mateixos serveis comunitaris dins de la residència però s'estableixen uns serveis diferents dins de cada habitació i d'aquí sorgeixen les diferències de preus entre elles.

3.4.2. El preu:

Podem afirmar que per a determinar els preus del nostre servei serà necessari un estudi dels preus que tenen a la competència així com també construir una política de preus. Aquesta política de preus que es crearà per a la nova empresa dependrà tant de l'àmbit intern com de l'àmbit extern segons la taula següent:

ÀMBITO INTERNO	ÀMBITO EXTERNO
<ul style="list-style-type: none"> • Departamento de producción: producción. • Departamento comercial: mercado. • Departamento financiero: costes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Demanda de consumidores. • Participación de los intermediarios. • Importancia de la competencia. • Los costes y las formas o prácticas de pago. • Las limitaciones e impuestos del Estado.

*Taula 5. "Taula de política de preus"
Font: Rajadell, 2009.*

La taula anterior està més enfocada en l'àmbit de producció, tot i així es considera que resumeix molt bé els aspectes a tenir en compte a nivell intern i extern a l'hora de posar els preus per al nostre servei.

En les residències i centres que s'han visitat en tots ells s'ha demanat una relació de preus de les habitacions que s'oferien per a veure quins són els preus de mercat actualment.

Després de l'estudi de la competència realitzat per a la creació d'aquest projecte, podem afirmar que en tots els casos hi ha diverses categories d'habitacions i en conseqüència de preus. Primerament en totes trobem una modalitat d'habitació compartida que és la més econòmica i que tenen uns preus al voltant dels 2.000€. Seguidament tenim una modalitat d'habitació individual que ronda als 2.500-2.700€ i finalment amb diferents modalitats en totes elles s'ofereix una suite on trobem la franja de preus més elevada, entorn als 3.000-3.500€.

En el present projecte s'intentarà seguir força la tònica amb el que fa als tipus d'habitacions, però s'intentarà reduir els preus i ajustar-los més per a poder optar a molta més gent.

S'intentarà millorar els serveis que ofereix la competència sobretot pel que fa a luxe dins l'habitació i l'atenció amb el client. Això serà possible gràcies a una sèrie de mesures que s'explicaran al llarg del desenvolupament del treball on es podrà veure quins són els avantatges i estalvis que es preveuen per al CARECAT.

3.4.3. Promoció:

Per a la creació de la nova residència de luxe, serà necessari dur a terme una campanya de publicitat per a promocionar l'empresa CARECAT a tot Catalunya i captar clients per a que el negoci pugui arrencar.

Aquesta campanya consistirà sobretot en l'enviament propaganda als domicilis per a informar de la nova obertura així com també alguns anuncis en panells publicitaris sobretot en alguns punts estratègics de la zona per tal d'arribar al possible client.

Finalment es durà a terme una campanya de publicitat de promoció per internet que tindrà un cost de uns 800€/mes per al posicionament de la web dins dels cercadors de més renom com es Google, dins la campanya de Google Adwords que promocionarà l'empresa dins de les webs més importants.

Aquest tipus de campanya, s'adeqüen a cada consumidor en funció de les necessitats. En el nostre cas, inicialment s'ha pensat en desenvolupar una campanya abans de iniciar l'activitat de uns 800€ per tal de començar a establir posicionament per internet.

4. Localització i distribució del local:

4.1. Localització de l'empresa

La localització de l'empresa es una decisió molt important alhora de iniciar un projecte. És un factor decisiu i pot determinar el futur de l'empresa.

Així doncs, per al present projecte es vol estudiar quina serà la millor localització per a la nova residència o centre que es vol obrir. D'entrada s'ha de tenir en compte que es tracta de una empresa de serveis, i que per tant, aquesta decisió haurà d'anar lligada per força al pla de màrqueting que s'hagi establert, ja que es molt important estar pròxim al client potencial.

Per a la localització de l'empresa hi ha diferents factors a tenir en compte. Depenent de com s'estableixen aquests factors i la importància que dones a tots ells s'estableixen diferents mètodes per a la presa de decisions.

Per al present projecte s'estableix com a millor metodologia el METODE QUALITATIU PER PUNTS, que consisteix en un mètode per a prendre les decisions de l'empresa en el qual intervenen factors qualitatius i quantitius.

Els passos a seguir son els següents:

PASSOS	DESCRIPCIÓ
1	Desenvolupament de una llista de factors rellevants
2	Assignar un pes a cada factor per indicar la importància relativa (els pesos totals han de sumar 1). Els pesos dependran només dels criteris de l'analista.
3	Assignar una escala, qualificació o nota comú a cada factor (del 0 al 10)
4	Qualificar cada emplaçament potencial d'acord amb l'escala designada i multiplicar la qualificació pel pes.
5	Sumar la puntuació de cada possible localització y escollir la opció que tingui màxima puntuació.

*Taula 6. Taula de passos a seguir en el mètode qualitatiu per punts
Font: Rajadell.*

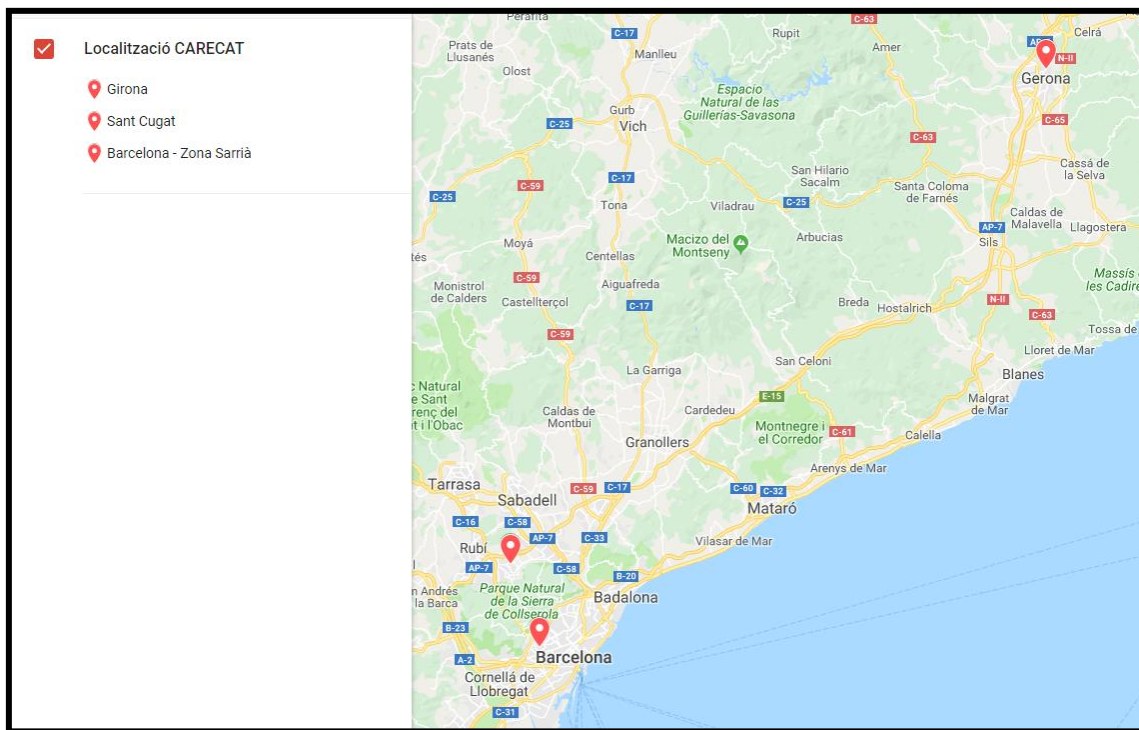
Aquesta metodologia permet incloure factors molt diversos que depenen exclusivament de la persona que vol fer l'estudi, per tant es podrà trobar la localització més adequada segons els criteris que ell mateix hagi designat.

Així doncs per a tirar endavant en la decisió de la localització de l'empresa utilitzant el mètode qualitatiu per punts, és necessari establir primer quines opcions potencials hi ha per a localitzar el nostre negoci.

En aquest punt s'ha fet una preselecció d'alguns possibles llocs on podria estar localitzat el nou "care Hotel", tenint en compte possibles edificis que tenen l'oportunitat de ser remodelats per a destinar-los com a residències. Per a aplicar el mètode qualitatiu per punts, s'han seleccionat tres candidats finals que seran els que amb l'ajut d'aquest mètode es prendrà la decisió final.

Llocs seleccionats com a emplaçaments potencials:

- Barcelona – Zona Sarrià
- Sant Cugat del Vallès
- Girona



Imatge 7. Mapa situació 3 possibles localitzacions
Font: Google.

A continuació s'estableixen els factors que s'hauran de ponderar per tal d'escollir el millor emplaçament per a l'empresa:

- 1) **La proximitat amb el client potencial.** La importància de situar la futura residència en un lloc que sigui pròxim al lloc on viuen anteriorment els clients i que sigui proper per a l'entorn familiar.
- 2) **Les vies de comunicació de la zona.** La importància de que la futura residència estigui situada propera a les vies de comunicació més comunes: carreteres, metro, autobús, ferrocarril...
- 3) **Qualitat de l'entorn.** La importància de trobar un lloc acollidor i agradable amb naturalesa i zones verdes per a poder oferir un millor servei als clients.
- 4) **Climatologia.** La importància de trobar un bon emplaçament amb unes condicions climatològiques bones. En general a Catalunya hi ha bon clima, però segons les zones hi pot haver-hi més opcions de pluges/inundacions, o molta boira...
- 5) **Anàlisi de l'impacte ambiental.** La importància de l'impacte ambiental que pot provocar la instal·lació de la nova residència així com també la gestió de residus que es generaran el dia a dia, com més perjudicial sigui menys puntuació tindrà.
- 6) **Zona de una elevada renda per càpita.** Es valorarà com a factor el poder adquisitiu de la zona on es construeix la nova residència, ja que aquesta anirà destinada bàsicament a gent amb un alt poder adquisitiu d'acord amb els serveis que s'oferiran en la mateixa.

Així doncs es procedeix amb el mètode qualitatiu per punts dissenyant la següent taula per a cadascun dels llocs potencials.

❖ Barcelona – Zona Sarrià

FACTOR	Ponderació de la importància (de 0 a 5)	Localització potencial Barcelona – Zona Sarrià (de 0 a 10)	Puntuació ponderada Barcelona – Zona Sarrià
1- Proximitat amb el client potencial.	5	9	45
2- Vies de comunicació de la zona.	4	7	28
3- Qualitat de l'entorn.	5	5	25
4- Climatologia.	3	8	24
5- Anàlisi del impacte ambiental.	3	6	18
6- Zona de una elevada renda per càpita.	4	9	36
TOTAL			176

*Taula 7. Taula mètode qualitatiu per punts Barcelona- Zona Sarrià
Font: Font pròpia.*

❖ Sant Cugat

FACTOR	Ponderació de la importància (de 0 a 5)	Localització potencial Sant Cugat (de 0 a 10)	Puntuació ponderada Sant Cugat
1- Proximitat amb el client potencial.	5	9	45
2- Vies de comunicació de la zona.	4	8	32
3- Qualitat de l'entorn.	5	8	40
4- Climatologia.	3	8	24
5- Anàlisi del impacte ambiental.	4	5	20
6- Zona de una elevada renda per càpita.	4	10	40
TOTAL			201

*Taula 8. Taula mètode qualitatiu per punts Sant Cugat
Font: Font pròpia.*

❖ Girona

FACTOR	Ponderació de la importància (de 0 a 5)	Localització potencial Girona (de 0 a 10)	Puntuació ponderada Girona
1- Proximitat amb el client potencial.	5	6	30
2- Vies de comunicació de la zona.	4	6	24
3- Qualitat de l'entorn.	5	9	45
4- Climatologia.	3	7	21
5- Anàlisi del impacte ambiental.	4	2	8
6- Zona de una elevada renda per càpita.	4	5	20
TOTAL			148

Taula 9. Taula mètode qualitatiu per punts Girona
Font: Font pròpia.

Després d'aplicar el mètode qualitatiu per punts podem afirmar que la millor localització per a CARECAT serà Sant Cugat del Vallès – zona Vallès Occidental. Tot i que hi ha una gran oferta de places a la zona, el present projecte pretén ser disruptiu en la oferta dels serveis i arribar a molts clients.

Separat només de 25 punts el segueix la opció de Barcelona – Zona Sarrià, que tot i ser un bon lloc potencial tenim el gran inconvenient de la qualitat de l'entorn i és una mica més difícil d'accedir-hi.

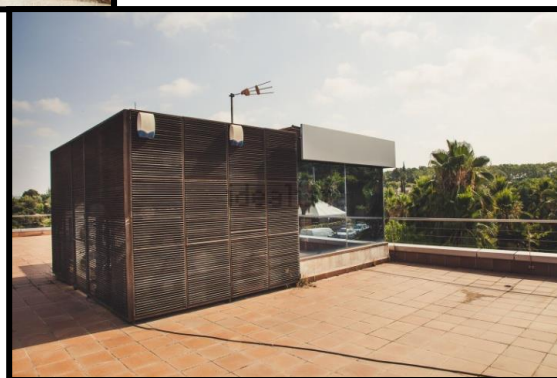
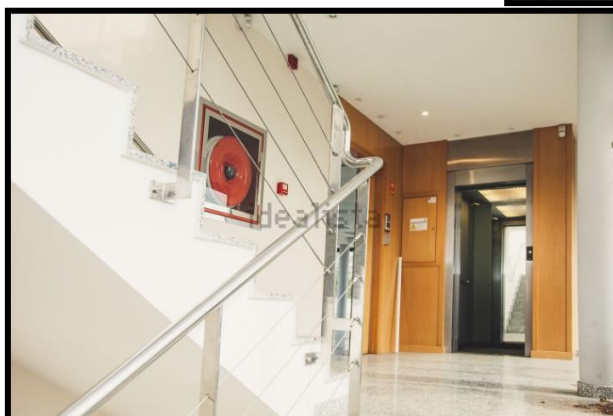
Així doncs, després de tenir establerta la localització de la nova residència CARECAT només caldrà cercar la ubicació exacte dins la localització. Per a facilitar la posada en marxa de l'empresa s'ha cregut convenient adquirir un edifici ja construït per a readaptar-lo a residència. En aquest cas, s'ha buscat un edifici que fos en un lloc tranquil i que ja estigues amb la majoria d'instal·lacions fetes per a facilitar les reformes de cara a deixar-lo a punt per a obrir el nou negoci.

L'edifici escollit es troba a Valldoreix, província de Barcelona. S'ha buscat varis candidats i finalment s'ha trobat un edifici en venda amb les següents característiques:

Es tracta de un edifici situat a la rambla Mossèn Jacint Verdaguer situat a Valldoreix, Sant Cugat del Vallès. L'edifici consta de 1400m² de sostre als quatre vents que es distribueixen en 4 plantes diferents. Disposa de dos ascensors i quatre places d'aparcament soterrani. Disposa també de una àmplia zona de jardí amb una piscina exterior que servirà per a poder oferir als clients.

Es un immoble construït l'any 2002 i disposa del certificat energètic amb la qualificació D. Disposa de molta llum i té instal·lat aire condicionat fred i calor, hi ha instal·lades càmeres de seguretat per a tota la part exterior de l'edifici i un videoporter a l'entrada del mateix.

Algunes de les imatges de l'edifici a rehabilitar són:



*Imatge 8. Fotografies del futur edifici del CARECAT
Font: Idealista.*

Finalment s'espera arribar a un acord amb la propietat de lloguer amb opció a compra. Per a la creació del CARECAT, inicialment es buscava la compra directa de l'edifici, però veien que els valors de compra són molt elevats s'ha optat per a buscar la fórmula del lloguer amb opció a compra. Es juga amb l'avantatge, que moltes vegades els propietaris tenen molt interès en vendre i sovint és difícil trobar algú amb els diners suficients per a fer front a la inversió. És per això que a vegades s'opta per oferir aquesta opció, tenint en compte que el propietari ja sap que fent una inversió forta en la reforma inicial el més probable és que acabi comprant.

En aquest cas, per a CARECAT és interessant aplaçar el moment de la compra perquè d'aquesta manera s'assegura que el negoci funciona bé i és rentable abans de fer la inversió forta de la compra i a més a més permet no descapitalitzar-se tant a l'inici i endarrerir el moment de la compra.

Finalment en el moment de la compra, es preveu haver assolit el cost de les reformes i per tant en aquell moment es demanarà una hipoteca a nom de l'empresa per a la compra i adquisició de l'edifici. A partir de llavors es preveu tenir una ocupació força elevada i per tant serà més fàcil fer front a la hipoteca que es demanarà.

Així doncs, s'ha pactat el següent contracte d'arrendament amb opció a compra:

Adquisició de les instal·lacions	
Preu total de l'immoble	1.950.000€
Termini del lloguer	10 anys
Fiança	15.000€
Renta mensual a ingressar	7.500€/mes
Preu final de la compra passats els 10 anys del lloguer	1.050.000€

*Taula 10. Taula de condicions del contracte de lloguer amb opció compra.
Font: Font pròpia.*

4.2. Distribució del local:

Un cop escollit el lloc de localització de l'empresa i haver trobat el local idoni per a tirar endavant amb el nou projecte CARECAT, serà necessari poder descriure com serà la distribució interna de la nova residència.

Amb la superfície útil de la que es disposa s'ha establert que el negoci tindrà una disponibilitat de 25 habitacions, 10 habitacions de *TIPUS 1 (mida reduïda)* i 15 habitacions de *TIPUS 2 (mida gran-suite)*.

Per altra banda es disposaran de 150m² de menjador per a poder acollir tots els àpats.

Es disposarà de una sala polivalent de 150m² per a fer activitats diverses, espectacles i activitats culturals o visites de familiars. En el CARECAT per a oferir un servei més exclusiu es disposarà d'activitats culturals així com xerrades diverses i alguns espectacles de màgia i d'altres àmbits per tal d'oferir un entreteniment cultural a tots els clients.

Es disposaran 50m² de cuina per a poder fer front a les necessitats dels clients, oferint tots els àpats amb menjar d'alta qualitat.

Finalment, es distribuiran 50m² per a despatxos i administració, 50m² per al vestíbul i recepció i 100m² més per a un gimnàs i sala per a exercicis psicomotrius dels clients amb més necessitats. Aquest gimnàs estarà equipat amb tecnologia d'últim nivell.

Es disposarà de 50m² per a crear una sala per internet, jocs i una petita biblioteca per a que els que ho desitgin puguin disposar de una zona tranquil·la amb una gran col·lecció de llibres per a desconnectar una estona.

Es reservaran 50m² per al departament de psicologia i per a consultoris mèdics per si s'han de fer algunes visites mèdiques o altres necessitats a nivell de salut dels clients. S'aprofitarà l'espai també per a oferir servei de perruqueria i podologia subcontractat.

Amb tots els espais descrits anteriorment podrem cobrir els aproximadament 1400m² dels que disposa el nostre edifici, i només faltará mencionar els espais exteriors els quals serviran per a oferir espais de verd i natura on els clients podran gaudir d'un ambient agradable i natural amb tots els serveis i comoditats que desitgin.

5. Creació de l'empresa:

5.1. Forma jurídica de l'empresa:

L'empresa serà constituïda com a Societat Limitada (SL), inicialment formada per dos socis que seran qui aportaran el capital social inicial. S'ha establert com a capital social 200.000€. Aquest import de capital social, serà aportat a parts iguals per als dos socis, a raó de 100.000€ cadascú.

La decisió de formar una Societat Limitada s'ha pres d'acord amb les responsabilitats i obligacions que tenen els socis a l'hora de crear-la. Segons l'article **1.2 de la “Ley de Sociedades de Capital”**: “en la Sociedad de responsabilidad limitada, el capital, que estará dividido en participaciones sociales, se integrará por las aportaciones de todos los socios, quienes no responderán personalmente de las deudas sociales.” Aquest factor és un dels més rellevants, tenint en compte que alhora d'obrir qualsevol negoci és important no respondre personalment amb els possibles deutes que es puguin originar dins de la societat.

Així doncs, per a no tenir una major responsabilitat personal sobre l'empresa s'ha establert la forma jurídica de societat limitada. També s'ha escollit per a tenir un major control sobre les entrades i sortides de socis per si en un futur es vulgues ampliar l'empresa o obrir nous locals amb els mateixos serveis en diferents punts de Catalunya.

Un altre factor important que s'ha tingut en compte per tal de crear una Societat Limitada i no una Societat Anònima, que per altra banda trobaríem els mateixos avantatges en el camp de les responsabilitats, ha estat per a la possibilitat de accedir a algun tipus de subvencions. El fet de obrir una Societat Limitada donarà més accés a poder optar a subvencions que en el cas de les Societats Anònimes no s'atorguen.

En l'àmbit dels costos de creació, en el cas de la Societat Limitada els costos associats que es descriuran a continuació seran més baixos que en el cas de crear una Societat Anònima. Finalment també s'ha valorat el fet de poder tenir un control més exhaustiu dels socis que formen la societat, cosa que no pots fer en el cas de la Societat Anònima.

5.2. Procediments de constitució:

Primer de tot, per a la constitució d'una societat limitada es necessària la inscripció al registre mercantil d'acord amb l'article 20 de la llei citada anteriorment. La societat requereix una escriptura de constitució on tots els socis fundadors han de constar-hi. En aquesta escriptura també constaran les aportacions inicials que ha fet cadascun dels socis y es reflectiran uns estatuts de la pròpia societat, que son els que serviran per establir el funcionament de la pròpia societat. També s'hi ha de fer constar la organització dels administradors.

Per a tirar endavant amb la creació de l'empresa, serà necessari la redacció de uns estatuts que seran inclosos en l'escriptura anterior, i que en ells han de reflectir-se els drets i deures de cadascun dels socis així com també el capital social aportat per a cadascun d'ells. En els mateixos estatuts hauran d'aparèixer l'objecte social de l'empresa i el seu domicili social.

En la pròpia escriptura de constitució o en els estatuts, podrà afegir-se qualsevol pacte o acord que els socis considerin oportú, sempre que aquests no siguin contraris a la llei ni als principis fonamentals del tipus social adoptat, en aquest cas Societat Limitada.

Pel que fa a l'àmbit fiscal, per tal de tirar endavant amb la constitució de una Societat Limitada és necessari efectuar dos tràmits importants:

- Alta al cens d'empresaris. En la qual s'haurà de presentar una declaració censal de començament de la societat.
- Impost sobre Activitats Econòmiques. Un tribut que s'ha de liquidar com a empresa que exerceix activitats empresarials o professionals.

Des del punt de vista laboral caldrà efectuar diversos tràmits per tal de tirar endavant amb la constitució de la societat. Primerament serà necessària la afiliació i la obtenció del numero de la seguretat social en el cas que algun dels socis no el tinguessin. Seguidament serà necessària l'alta en el règim de la seguretat social i sobretot la inscripció de l'empresa, on la "Tesorería General de la Seguridad Social" assignarà a l'empresari un número per a ser identificada i per a portar un control de les seves obligacions davant del "Régimen del Sistema de la Seguridad Social".

Des del punt de vista laboral, caldrà comunicar la obertura del centre de treball i donar d'alta tots els contractes dels treballadors que es tinguin a l'empresa en el moment de començar.

També serà necessària la obtenció i legalització del llibre de visites, es tracta d'un llibre de caràcter obligatori per a les empreses que registra les diligències dels inspectors de treball després de les visites que realitzen a la pròpia empresa.

Finalment caldrà dur a terme segons la legislació actual un llibre-registre d'actas, de socis o d'accions que s'hauran de presentar anualment al Registre Mercantil Provincial. Aquesta presentació serà juntament amb el llibre diari i les comptes anuals.

5.3. Costos Associats.

D'acord amb l'exposat anteriorment, la creació de l'empresa portarà una sèrie de tràmits que tindran associats un seguit de costos que es detallaran a continuació:

COSTOS ASSOCIATS CREACIÓ CARECAT (Forma Jurídica)		
Notari		300,00€
ITP (Model 600)	(1%capital social)	2.000,00€
Registre Mercantil		240,00€
Llibres Oficials		17,00€
Nom de la societat		22,00€
Tresoreria Seguretat Social		Gratuït online
Registre de marques		131,22€
Sol·licitud marca comunitària		1.750,00€
TOTAL		4.460,22€

*Taula 11. Taula de costos associats a la creació de l'empresa
Font: Font pròpia.*

Seguidament per a procedir amb la obertura de l'activitat, seran necessaris una sèrie de costos associats a la creació tenint en compte que son necessaris per a la obertura del CARECAT.

COSTOS ASSOCIATS CREACIÓ CARECAT (Obertura Activitat)		
Administració municipal		710€
Impost sobre construccions	(3,25% pressupost reforma)	3.900€
Redacció projecte tècnic		1.300€
Certificat d'una EAC		600€
TOTAL		6.510€

*Taula 12. Taula de costos associats a la obertura de l'activitat (sense IVA)
Font: Font pròpia.*

Aquests costos dins dels comptes estan inclosos en la partida de Instal·lacions ja que estan directament relacionats amb aquesta partida.

5.4. Nom i marca de l'empresa.

Per al present projecte, hi havia la necessitat de tenir un nom i una marca que



*Imatge 9. Registre de patents i marques
Font: Google.*

distingís de la competència el nostre valor afegit i que fos un nom fàcil de recordar. D'aquesta manera es va optar per a escollir el nom de CARECAT per a denominar a la residència objecte del present projecte. El nom prové de la unió dels dos conceptes "CARE HOTEL" i "CATALUNYA",

d'aquesta manera s'ha establert el nom de CARECAT per a poder vendre la marca fàcilment als clients.

Així doncs es procedirà a la inscripció en el registre de patents i marques de la Generalitat de Catalunya per a registrar el nom i poder tirar endavant amb l'empresa.

Aquesta gestió comporta uns costos que ja s'han detallat en l'apartat anterior de costos associats a la creació de l'empresa.

5.5. Assegurances associades.

Es molt important tenir en compte que en els casos de residències o centres de gent gran, igual que en molts altres establiments, es possible que esdevingui alguna situació en la qual se'n deriven problemes o responsabilitats per part dels familiars o sobretot denúncies al propi centre per a possibles males praxis o faltes d'atenció.

Per aquest motiu és molt important al obrir un negoci d'aquestes característiques estar ben coberts contractant una pòlissa de Responsabilitat Civil, la qual respondrà davant de possibles situacions adverses.

Ja existeixen pòlisses d'aquest tipus adequades justament a aquest tipus de negoci, per tant per al present projecte es contactarà amb alguna de les empreses corredores d'assegurances, com es el cas de AXA amb "l'assegurança per a residències, SAD y CD", per a poder contractar-ne una de completa que permeti sobretot, tranquil·litat per a tothom.

Aquesta pòlissa es tindrà en compte econòmicament en l'apartat del pla de viabilitat econòmic en els costos inicials del projecte i posteriorment en els costos fixos associats a l'empresa.

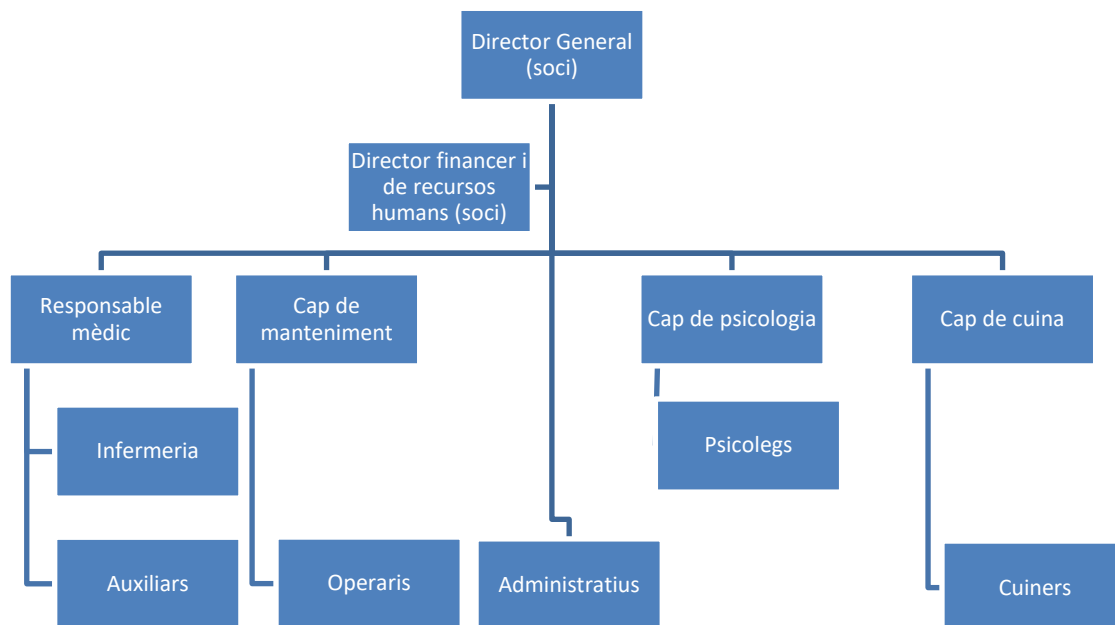
6. Estructura organitzativa i recursos humans necessaris

En aquest apartat, s'estudiarà l'estructura general de l'empresa, establint els càrrecs principals dins de l'organigrama i delimitant quins seran els recursos humans necessaris per a tirar endavant amb l'empresa segons la ocupació en cada moment.

Primerament es descriurà l'organigrama plantejat inicialment per a estructurar l'empresa, i seguidament es detallaran quins seran els serveis que es contractaran de forma externa en l'empresa per tal de optimitzar els costos d'explotació.

6.1. Organigrama de l'empresa

Tot seguit es mostra l'organigrama de l'empresa:



*Esquema 3. Organigrama de l'empresa CARECAT
Font: Font pròpia*

En el projecte CARECAT trobem una organització com la descrita en l'organigrama anterior encapçalada pels dos socis. Un d'ells tindrà càrrec de Director General, i l'altra farà de director financer i àrea de recursos humans. Tot i així a nivell de presa de decisions, tal i com es detallarà en l'apartat 7 de la memòria, els dos tindran el mateix pes en les decisions, ja que la propietat de l'empresa serà un 50% de cadascun d'ells.

En un segon nivell trobem una sèrie de responsables o caps d'àrea que ajudaran a la organització general de l'empresa per tal de poder tirar endavant amb la labor plantejada inicialment. Trobem un responsable mèdic que coordinarà totes les tasques d'infermeria, auxiliars i visites mèdiques, un cap de manteniment que vetllarà per a que les instal·lacions del centre estiguin adequades en tot moment i es farà càrrec dels jardins i terrasses, trobem també un cap de psicologia que dirigirà l'equip de psicòlegs que s'encarregaran d'acompanyar i analitzar l'estada de tots i cadascun dels clients i

finalment s'ha creat un departament de cuina en el qual serà necessari un cap de cuina, que tindrà l'equip de cuiners al seu càrrec per a fer que els serveis siguin exquisits.

Aquests caps de departament seran seleccionats inicialment per aconseguir que l'empresa tiri endavant des dels inicis. Es considerarà que a mesura que l'empresa vagi creixent, seran els propis caps d'àrea els que seleccionaran el personal del seu departament per a formar part de l'equip.

En els inicis de l'empresa s'ha cregut convenient no incloure alguns dels serveis en l'organigrama principal de l'empresa i, serà més endavant, quan s'inclouin si així es creu oportú i necessari. Es tracta de un seguit de serveis que es contractaran a empreses externes per tal d'abaratir costos i simplificar el volum de personal.

Serveis Subcontractats
<u>Metge:</u> S'ha decidit que les visites mèdiques inicialment seran subcontractades algunes tardes i es contactarà amb un metge especialista el qual se li pagarà a visites.
<u>Neteja:</u> Tot el servei de neteja serà subcontractat per a una empresa especialista que enviarà cada dia als empleats necessaris per a la correcte neteja i higiene de tot el centre.
<u>Activitats:</u> Es subcontractaran totes les activitats lúdiques i externes al centre per a grups professionals o empreses que es dediquin a això. Aquest apartat es finalment es vol incloure dins de l'estructura de l'empresa, però inicialment s'ha cregut convenient poder subcontractar els serveis per a disminuir el volum de feina en els inicis.
<u>Voluntariat:</u> Finalment s'ha creat un àmbit de voluntariat que s'ha cregut convenient no incloure en l'organigrama ja que no serà de forma fixe. Es pretén que algunes places de suport puguin estar cobertes per a voluntaris o estudiants que vulguin col·laborar amb el centre en moments de més aflluència o moments amb més activitat al centre. Inicialment es contarà amb un socorrista voluntari per a cuidar-se de la mateixa.

Taula 13. Serveis subcontractats

Font: Font pròpia

Per a complir amb les normatives establertes per la generalitat, s'ha de disposar de personal necessari per a cobrir les necessitats del personal que hi ha allotjat a la residència en cada moment. De tal manera, s'adjunta taula informativa dels ratis legals establerts per la Generalitat de Catalunya en serveis residencials per a persones grans:

Servei residencial assistit

- Ràtio general: no inferior a 0,25 pel que fa a l'atenció directa i 0,10 en l'atenció indirecta.
- El personal d'atenció indirecta: manteniment, neteja, cuina, bugaderia, direcció i administració i proporció d'altre personal que s'acrediti.
- Personal nocturn:
 - Fins a 35 residents: 1 persona + 1 localitzable
 - De 36 a 80 residents: 2 persones
 - De 81 a 110 residents: 2 persones + 1 localitzable
 - De 111 a 150 residents: 3 persones
 - De 151 en endavant: 3 persones + 1 per cada 50 residents que passin o fracció

Taula 14. Taula de ràtios per a serveis residencials per a persones grans a Catalunya

Font: "gencat.cat"

De tal manera, s'estableixen durant el dia una persona en atenció directe per a 4 persones allotjades i una persona d'atenció indirecta per a cada 10 persones allotjades. Tot i això, CARECAT pretén oferir un servei de alta qualitat i per tant a mesura que el negoci tiri endavant i tingui cada cop més clients, aquests ratis intentaran disminuir-se per tal d'oferir una atenció més personalitzada a tots els allotjats en les instal·lacions.

Inicialment però, s'ha establert una predicció d'ocupació per als primers anys que ve detallada a la següent taula i que serà àmpliament detallada en l'apartat 7 de la present memòria, quan es parli de la facturació dels primers anys.

ANY	PREVISIÓ D'OCUPACIÓ
2019	35%
2020	63%
2021	93%
2022	100%

Taula 15. Previsió d'ocupació per als primers 4 anys

Font: Font pròpia

CARECAT disposarà de 25 habitacions en total, 10 de les quals seran de TIPUS 1, i les 15 restants seran de TIPUS 2. D'acord amb aquesta disposició d'habitacions i les previsions de ocupació per als primers anys, farem un càlcul del personal necessari que s'haurà d'anar contractant.

Tal i com s'ha esmentat en l'apartat 3 on es descriuen els tipus d'habitacions, aquestes seran versàtils i podran adaptar-se de individuals a dobles segons les necessitats. Inicialment, de les 10 habitacions de TIPUS 1 (*mida reduïda*), s'han muntat 4 de dobles i 6 de individuals, per altra banda, de les 15 habitacions de TIPUS 2 (*mida gran-suite*), s'han muntat 6 de dobles i 9 de individuals.

Segons la distribució inicial de les habitacions, l'aforament màxim de clients ve detallat a la taula següent:

Habitacions	Persones
TIPUS 1	
4 dobles	8
6 individuals	6
TIPUS 2	
6 dobles	12
9 individuals	9
TOTAL	35

Taula 16. Màxima ocupació del CARECAT

Font: Font pròpia

Per a cobrir els mínims inicials, es parteix de la ocupació per al 2019 del 35% i per tant considerarem que acabarem el primer any 2019 amb una ocupació de 16 clients.

D'aquesta manera segons els ratis descrits anteriorment, seran necessàries 4 persones d'atenció directa i 2 d'atenció indirecta, tot i així com que s'establiran torns de 8 hores, a finals de 2019, s'hauran de tenir en plantilla 12 persones d'atenció directa i 6 d'atenció indirecta.

Per a establir un calendari de contractació, primerament, hem de veure quin serà el calendari d'ocupació per al primer any 2019:

2019												
	GEN	FEB	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DES
OCUPACIÓ (persones)	8	8	8	12	12	12	12	14	16	16	16	16

Taula 17. Calendari d'ocupació 2019

Font: Font pròpia

Com que l'ocupació anirà pujant a mesura que vagi transcorrent l'any, s'estableix un calendari de contractació d'acord amb la següent taula de personal necessari en el CARECAT en l'any 2019:

2019													
	TORN	GEN	FEB	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DES
PERSONAL ATENCIÓ DIRECTA (persones)	Matí	2	2	2	3	3	3	3	4	4	4	4	4
	Tarda	2	2	2	3	3	3	3	4	4	4	4	4
	Nit	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
PERSONAL ATENCIÓ INDIRECTA (persones)	Matí	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
	Tarda	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2
	Nit	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
TOTAL PERSONAL		9	9	9	13	13	13	13	15	15	15	15	15

Taula 18. Calendari de personal necessari 2019

Font: Font pròpia

D'aquesta manera, podem observar que en el mes de Gener quan s'iniciï l'activitat s'hauran de contractar 9 persones per a l'atenció dels clients, el més d'Abril hi haurà una ampliació de la plantilla de 4 persones fins arribar als 13 empleats destinats a l'atenció dels clients i finalment el mes d'Agost hi haurà 2 noves incorporacions per a poder complir amb els ratis establerts per llei segons el personal necessari per atendre les necessitats de cada un dels clients. Pel que fa a la taula anterior en el personal d'atenció indirecta, s'estudiarà en quins torns no hi ha prou gent dins la residència per a contractar personal extra per a cobrir les necessitats.

Per al departament de cuina, durant el primer any s'ha cregut convenient contractar a dues persones per tal que puguin tirar endavant el servei per a els 16 clients que s'acabaran tenint.

Per als anys successius detallarem una taula amb els valors anuals corresponents, pel que fa a ocupació, en els següents anys tindrem:

	2020	2021	2022
OCUPACIÓ (persones)	22	33	35

Taula 19. Ocupació per als següents anys

Font: Font pròpia

Pel que fa a les necessitats de poder cobrir el personal d'acord amb la ocupació que hi ha a CARECAT, s'adjunta la taula següent on es detallen les necessitats de personal per als següents anys. Com en el cas anterior, les persones d'atenció indirecta seran contractades per a suplir aquells torns en els quals no hi hagi prou personal dins la

residència. La figura del personal d'atenció indirecte es tracta de personal que ha d'estar a la residència però no necessàriament ha de ser personal sanitari, poden ser administratius, auxiliars... i en el cas de la nit es contractaran com a vigilants nocturns només preventivament per si es necessita l'ajuda de personal.

	TORN	2020	2021	2022
PERSONAL ATENCIÓ DIRECTA (persones)	Matí	6	9	9
	Tarda	6	9	9
	Nit	2	2	2
PERSONAL ATENCIÓ INDIRECTA (persones)	Matí	3	4	4
	Tarda	3	4	4
	Nit	1	1	1
TOTAL PERSONAL		21	29	29

Taula 20. Necessitats de personal per als propers anys
Font: Font pròpia

Podem observar, que havent acabat el 2019 amb una plantilla necessària de 15 empleats, serà necessari cobrir 6 llocs més de treball durant el 2020 i finalment de cara al 2021, seran necessaris 8 empleats més per arribar a cobrir les necessitats del centre.

Pel que fa a salaris bruts i retribucions inicialment es plantegen unes retribucions mensuals ajustades als inicis de l'empresa i més endavant es mirarà de augmentar els salaris en proporció als resultats que l'empresa pugui tenir.

	Anual	Mensual
Salari At. Dircta	19.000,00 €	1.583,33 €
Salari Recepció	15.000,00 €	1.250,00 €
Salari At. Indi	17.000,00 €	1.416,67 €
Salari Cuina	17.000,00 €	1.416,67 €
Salari Administració	18.000,00 €	1.500,00 €
Salari Manteniment	15.000,00 €	1.250,00 €

Taula 21. Taula de retribucions brutes anuals
Font: Font pròpia

7. Pla Econòmic i financer

En el següent apartat es pretén fer un pla econòmic i financer de la nova empresa CARECAT, s'estudiaran quines seran les inversions inicials que caldran per a tirar endavant amb el projecte així com també analitzar els possibles escenaris de rendibilitat del negoci.

7.1. Pla d'inversions.

Per a estimar el cost total del projecte, s'ha efectuat un pla d'inversions en el qual es detallen tots els costos associats al inici del projecte.

Per a fer una previsió de la necessitat de diners que caldran per a tirar endavant el negoci es tindran en compte diferents partides inicials com son les reformes de l'edifici, els primers salaris del personal així com també els costos de constitució per tal de poder tirar endavant l'empresa amb prou liquiditat.

A continuació es detallen tots aquells apartats que conformen la inversió inicial, es tracta d'aquelles inversions necessàries per a inicial el negoci i que algunes d'elles seran amortitzades segons les taules d'amortitzacions legalment establertes.

Les següents taules mostren els preus sense IVA i seguidament es detalla una columna amb l'IVA per a poder saber quin es l'import final.

DESPESES DE CONSTITUCIÓ:

Despeses de constitució	Import	IVA	Total
Notari	300,00 €	63,00 €	363,00 €
ITP	2.000,00 €	- €	2.000,00 €
Registre Mercantil	240,00 €	50,40 €	290,40 €
Llibres Oficials	17,00 €	3,57 €	20,57 €
Nom de la Societat	22,00 €	4,62 €	26,62 €
Tresoreria Seguretat Social	- €	- €	- €
Registre de marques	131,22 €	27,56 €	158,78 €
Sol·licitud marca comunitària	1.750,00 €	367,50 €	2.117,50 €
TOTAL:	4.460,22 €	516,65 €	4.976,87 €

*Taula 22. Despeses de constitució
Font: Font pròpia*

En la taula anterior podem observar les despeses de constitució, per una banda tenim el notari, que pagarem per a constituir la societat. Seguidament haurem de pagar l'Impost de Transmissions Patrimonials i Actes Jurídics Documentats que correspon a un 1% del capital Social de l'empresa constituïda (1% de 200.000€). Aquest impost no esta subjecte a IVA.

Es detallen també les despeses com la del registre, llibres oficials i el nom de la societat, tots ells subjectes a IVA. Serà necessari donar-se d'alta a la Tresoreria de la Seguretat Social, però es tracta de un tràmit que si el fem nosaltres mateixos a través de internet es un tràmit gratuït.

Finalment serà necessari registrar la marca CARECAT per tal d'evitar frauds en la utilització de la mateixa, i sol·licitar la marca comunitària.

Amb tot això obtenim unes despeses de constitució de 4.460,22€ que apareixeran en les reserves en negatiu del patrimoni net dins dels balanços del primer any.

INSTAL·LACIONS:

Instal·lacions	Import	IVA	Total
Instal·lacions	125.000,00 €	26.250,00 €	151.250,00 €
TOTAL:	125.000,00 €	26.250,00 €	151.250,00 €

Taula 23. Instal·lacions
Font: Font pròpia

En la taula anterior podem observar les inversions de instal·lacions que tindrem inicialment per a iniciar l'activitat. Els càlculs s'han basat en tots aquells treballs necessaris per a poder adequar l'espai a una residència amb les característiques necessàries per a complir amb les necessitats dels clients i poder oferir tots els luxes que oferirà CARECAT. Es tracta de la construcció d'envans, instal·lacions elèctriques de les habitacions així com també de les sales d'activitats i el gimnàs. S'han establert unes inversions aproximades de la reforma sense entrar en partides pressupostaries per separat.

Aquesta partida apareixerà com a immobilitzat intangible, ja que es tracta de una obra a tercers i per tant s'ha de tractar com a immaterial. Tal i com marca la normativa seran amortitzades amb els anys de duració del contracte, per tant en 10 anys. (Font: "DGT V0073-07 de 15-01-2007").

MOBILIARI:

Mobiliari	Preu unitat	Unitats	Import total	IVA	Total
Llits	600,00 €	35	21.000,00 €	4.410,00 €	25.410,00 €
Taules	150,00 €	25	3.750,00 €	787,50 €	4.537,50 €
Cadires	50,00 €	50	2.500,00 €	525,00 €	3.025,00 €
Armaris	500,00 €	25	12.500,00 €	2.625,00 €	15.125,00 €
TV	350,00 €	30	10.500,00 €	2.205,00 €	12.705,00 €
Sofà	275,00 €	15	4.125,00 €	866,25 €	4.991,25 €
Butaques	85,00 €	50	4.250,00 €	892,50 €	5.142,50 €
Lleixes	25,00 €	75	1.875,00 €	393,75 €	2.268,75 €
Cortines	50,00 €	25	1.250,00 €	262,50 €	1.512,50 €
Llums	20,00 €	75	1.500,00 €	315,00 €	1.815,00 €
Taules oficina	100,00 €	5	500,00 €	105,00 €	605,00 €
Cadires oficina	85,00 €	5	425,00 €	89,25 €	514,25 €
Mobiliari oficina	150,00 €	10	1.500,00 €	315,00 €	1.815,00 €
Taules menjador	200,00 €	7	1.400,00 €	294,00 €	1.694,00 €
Cadires Menjador	50,00 €	35	1.750,00 €	367,50 €	2.117,50 €
Sofàs entrada	300,00 €	2	600,00 €	126,00 €	726,00 €
Taules Sala	200,00 €	5	1.000,00 €	210,00 €	1.210,00 €
Tauletes Entrada	80,00 €	3	240,00 €	50,40 €	290,40 €
Mobiliari Jardí	250,00 €	10	2.500,00 €	525,00 €	3.025,00 €
TOTAL:	-	-	73.165,00 €	15.364,65 €	88.529,65 €

*Taula 24. Mobiliari
Font: Font pròpia*

En la taula anterior queden detallats totes aquelles despeses imputades en l'apartat de mobiliari. Aquestes adquisicions serviran per adequar totes les habitacions i sales de lleure, així com també els despatxos necessaris per a la gestió del negoci.

Tota la partida de inversions de mobiliari, seran amortitzades tal i com marca la llei amb els anys establerts.

MAQUINARIA:

Maquinària	Preu unitat	Unitats	Import total	IVA	Total
Grues	850,00 €	3	2.550,00 €	535,50 €	3.085,50 €
Cuina	5.000,00 €	1	5.000,00 €	1.050,00 €	6.050,00 €
TOTAL:	-	-	7.550,00 €	1.585,50 €	9.135,50 €

*Taula 25. Maquinaria
Font: Font pròpia*

Com a maquinaria es disposarà de 3 grues inicialment per a la gent amb necessitats especials que la necessitin. Per altra banda s'ha classificat com a maquinaria algunes de les màquines que s'utilitzaran a la cuina, la resta ha estat imputat dins de les instal·lacions com a immobilitzat material.

EQUIPAMENT INFORMÀTIC:

Equipament Informàtic	Preu unitat	Unitats	Import total	IVA	Total
Ordinadors	400,00 €	5	2.000,00 €	420,00 €	2.420,00 €
Impresores	200,00 €	2	400,00 €	84,00 €	484,00 €
Telèfons a centraleta	40,00 €	40	1.600,00 €	336,00 €	1.936,00 €
TOTAL:	-	-	4.000,00 €	840,00 €	4.840,00 €

Taula 26. Equipament Informàtic

Font: Font pròpia

Es tracta de ordinadors, impressores i centraletes telefòniques per tal que el negoci tiri endavant. Inicialment es contempla l'adquisició de 5 ordinadors per a la recepció i els despatxos administratius i dels socis, dues impressores en els despatxos i s'instal·laran un total de 40 centraletes telefòniques. Les habitacions disposaran cada una de una centraleta telefònica per tal de poder-se comunicar si ho necessiten amb recepció, la resta estaran repartides pels despatxos, cuina i sales diverses.

Després de descriure les taules anteriors on es detallen totes les inversions inicials, ja podem establir el pla d'inversions següent:

ACTIU NO CORRENT	224.715,00 €
IMMOBILITZAT INTANGIBLE	125.000,00 €
Patents	0,00 €
Aplicacions informàtiques	0,00 €
Altres immobilitzats intangibles	125.000,00 €
A. Acumulada I. Intangible	0,00 €
IMMOBILITZAT MATERIAL	84.715,00 €
Terrenys	0,00 €
Edificis i construccions	0,00 €
Instal·lacions	0,00 €
Maquinaria i utillatge	7.550,00 €
Mobiliari	73.165,00 €
Equipament Informàtic	4.000,00 €
Elements de transport	0,00 €
Altres immobilitzats materials	0,00 €
A. Acumulada I. Material	0,00 €
IMMOBILITZAT FINANCER	15.000,00 €
Dipòsits i fiances	15.000,00 €
ACTIU CORRENT	220.824,78 €
HP deutora IVA	44.556,80 €
Tresoreria	176.267,98 €
PLA D'INVERSIONS	445.539,78 €

Taula 27. Pla d'Inversions

Font: Font pròpia

Podem observar, que apareixen totes les inversions descrites en les taules anteriors així com també el dipòsit del lloguer de l'edifici i el sumatori del tot l'IVA que ens deu la Hisenda Pública.

7.2. Pla de finançament.

Com hem pogut comprovar en l'apartat anterior, per a poder tirar endavant amb el nou projecte CARECAT, serà necessària una forta inversió inicial. Per una banda contarem amb l'aportació dels socis, però en gran part serà necessari un pla de finançament amb un crèdit per a poder fer front a totes les despeses inicials.

Els socis inicialment, podran aportar un total de un 45% de la inversió inicial necessària (200.000€). Aquesta aportació inicial anirà a capital social repartit a parts iguals entre els dos socis a raó de 100.000€ per cadascú.

Per altra banda serà necessari comptar amb un finançament del 55% restant, que equival a uns 250.000€ . S'ha establert que per al finançament, es demanarà una Línia ICO, que consisteix en una línia de finançament que dona ministeri per a finançar nous projectes d'empreses. Dins d'aquesta línia de finançament hi ha diverses condicions a complir per a que sigui concedida que seran estudiats en deteniment si finalment tira endavant el projecte.

En el cas de CARECAT, s'acolliria a la línia pensada per a la rehabilitació d'edificis on es finançaria un import total de 250.000€ amb un any de carència i amb un retorn de 5 anys.

D'aquesta manera el préstec quedaria simulat de la següent manera:

LINIA ICO	
Total finançament	250.000€
Termini d'amortització	72 mesos
Carència	12 mesos
Tipus d'interès	4,5%
Periodicitat	Mensual
Quota a ingressar 1er any	937,50€ /mes
Quota a ingressar la resta	4.660,75€ /mes

*Taula 28. Simulació del préstec
Font: edufinet 2018*

El termini d'amortització del préstec s'ha establert en 72 mesos ja que els socis preveuen uns ingressos força elevats a partir del tercer any i per tant es preveu que es podrà tornar el préstec sense problemes. Tanmateix s'ha demanat una carència de 12 mesos tenint en compte que inicialment no es tindran tants ingressos fins que realment no s'assoleixi tenir una alta ocupació dins del CARECAT.

Segons les dades del préstec descrites anteriorment, per a més claredat en la simulació del préstec, s'adjunta taula resum de la simulació per anualitats, i en l'annex numero 4 es pot trobar la taula detallada per mesos durant tota la vigència del préstec.

Períodes de pagament (anys)	Quota a pagar	Pagament de interessos	Amortització del principal	Amortització acumulada del principal	Capital pendent
Inicial	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	250.000,00 €
1	11.250,00 €	11.250,00 €	0,00 €	0,00 €	250.000,00 €
2	55.929,06 €	10.316,89 €	45.612,17 €	45.612,17 €	204.387,83 €
3	55.929,06 €	8.221,46 €	47.707,60 €	93.319,77 €	156.680,23 €
4	55.929,06 €	6.029,79 €	49.899,27 €	143.219,03 €	106.780,97 €
5	55.929,06 €	3.737,43 €	52.191,63 €	195.410,66 €	54.589,34 €
6	55.929,06 €	1.339,73 €	54.589,34 €	250.000,00 €	0,00 €

Taula 29. Resum quotes del préstec
Font: Edufinet.

En la taula anterior, podem observar totes les quotes del préstec amb l'amortització del capital pendent en cada moment. S'han fet els càlculs tenint en compte un interès anual fixe del 4,5% que ve marcat per la línia de crèdit ICO.

A continuació es detalla el pla de finançament complet:

PATRIMONI NET:	195.539,78 €
Capital	200.000,00 €
Reserves	-4.460,22 €
PASIU NO CORRENT:	250.000,00 €
Deutes de llarga durada entitats a crèdit	250.000,00 €
Proveïdors immobilitzat llarga durada	0,00 €
PASIU CORRENTE:	0,00 €
PLA DE FINANÇAMENT	445.539,78 €

Taula 30. Pla de Finançament del CARECAT
Font: Font pròpia

Podem observar, que en l'apartat de patrimoni net, apareix el capital social i les despeses de constitució en negatiu. Per altra banda, en el passiu no corrent, apareix el préstec que hem demanat a llarg termini.

7.3. Previsió de facturació.

Segons l'establert per al nombre d'habitacions i tenint en compte l'estudi de mercat inicial, s'han establert dos escenaris possibles pel que fa a la facturació de l'empresa en els primers 5 anys que es detalla a la taula següent:

Ventes	Opció optimista	Opció Pessimista
2019	45%	20%
2020	70%	50%
2021	100%	80%
2022	100%	
2023	100%	

*Taula 31. Escenaris possibles de facturació
Font: Font pròpia*

En els càlculs per a la facturació es tenen en compte només els ingressos provinents de les habitacions, ja que tots els serveis extres estaran inclosos en la quota mensual.

Segons el nombre de clients potencial que té el CARECAT i establint els imports de serveis que s'han detallat anteriorment, amb una ocupació del 100% s'arriba a una facturació màxima de **1.218.000,00€** (import sense IVA).

D'acord amb els escenaris plantejats anteriorment i tenint en compte el valor de facturació màxima segons els clients establerts en la distribució actual, es detallen a continuació quins són els imports que s'han tingut en compte a l'hora de confeccionar els comptes anuals per a les anualitats 2019, 2020, 2021, 2022 i 2023.

Tenint en compte els dos escenaris i establint com a més probable l'escenari optimista amb un 65% i el pessimista amb un 35%, obtenim els següents valors de facturació anuals per a les anualitats esmentades anteriorment:

Vendes	Optimista (65%)	Pessimista (35%)	Total
2019	548.100,00 €	243.600,00 €	442.500,00 €
2020	852.600,00 €	609.000,00 €	767.340,00 €
2021	1.218.000,00 €	974.400,00 €	1.132.740,00 €
2022	1.218.000,00 €		1.218.000,00 €
2023	1.218.000,00 €		1.218.000,00 €

*Taula 32. Imports de facturació per anualitats
Font: Font pròpia*

7.4. Previsió de despeses.

Inicialment es contractarà al personal necessari per a cobrir durant el primer any a un 35% de ocupació, tal i com s'ha descrit en l'apartat anterior, i es preveu que en 4 anys s'aconsegueixi arribar al 100% d'ocupació de llits i per tant al 100% de personal necessari contractat d'una manera progressiva i escalonada. També serà necessari dur a terme una campanya de publicitat per a promocionar CARECAT a tot Catalunya i captar clients per a que el negoci pugui arrencar tal i com s'ha explicat anteriorment en l'apartat del pla de Marketing. Aquesta campanya consistirà sobretot en l'enviament

propaganda als domicilis per a informar de la nova obertura així com també alguns anuncis en panells en alguns punts estratègics i finalment una campanya de uns 800€/mes per al posicionament de la web dins dels cercadors de més renom.

A continuació es detallen les despeses que tindrà l'empresa en els següents anys:

- **Salaris Bruts:** Es tracta del salari brut de tot el personal identificat en apartats anteriors necessari per a poder tirar endavant el CARECAT. Dins d'aquesta partida s'inclouran els salaris dels socis.
- **Seguretat Social:** Es tracta de la quota de seguretat social que paga l'empresa per als seus treballadors, per a simplificar els càlculs, s'ha establert un 33% del salari brut.
- **Autònoms:** Es tracta de la quota d'autònoms per als dos socis que treballen a l'empresa que s'estableix inicialment una quota mínima de 364,20€ per cadascú donat que als inicis de l'empresa es prefereix ser prudent, més endavant si l'empresa comença a tenir beneficis s'augmentaran la quota.
- **Subministraments:** Es tracta de totes aquelles factures de subministraments com es el cas de l'aigua, la llum, el gas, el telèfon i internet.
- **Despeses diverses:** En aquesta partida trobem tots aquells serveis subcontractats, com es el cas de la neteja, el menjar per a la cuina, i puntualment les visites mèdiques i productes per a la neteja de la piscina. S'ha considerat que la partida de menjar s'inclouïa en la partida de despeses diverses, ja que serà una partida minoritària. Dins la partida es considera que no es necessari tenir estoc sinó que es poden fer comandes setmanals per tal de tenir el gènere més fresc i de tal manera, les begudes també poden ser servides a mida que es van consumint.
- **Lloguers:** Es tracta dels lloguers que es paguen mensualment, en el nostre cas de 7.500€ al mes.
- **Assegurances:** Es tracta de la contractació de una assegurança de una prima anual de 2.199,96€ que durant el primer any es fracciona el pagament mes a mes per a no tenir tanta despesa inicial. Es una assegurança que cobreix l'edifici i l'activitat en si.
- **Amortització de l'immobilitzat material:** Es tracta de la despesa que imputem al projecte com a part de l'amortització dels bens comprats inicialment. Aquesta partida correspon a la part proporcional, segons els anys d'amortització de cadascun dels conceptes d'acord amb les taules que marca la normativa, de la part de la inversió destinada a l'immobilitzat intangible.

La despesa de l'amortització de l'immobilitzat material que s'ha efectuat seguint el següent càlcul i d'acord amb les taules d'amortitzacions detallades a l'annex 5.

	Import	% del total	Anys
Instal·lacions	125.000,00 €	10%	10
Maquinaria i utilatge	7.550,00 €	12%	8.33
Mobiliari	73.165,00 €	10%	10
Equipament Informàtic	4.000,00 €	20%	5

Taula 33. Taula d'amortitzacions de l'immobilitzat material i immaterial.

Font: Generalitat

Segons les taules d'amortització, s'ha cregut convenient agafar el percentatge màxim d'amortització de cada any ja que es tracta de uns actius que hauran d'anar-se reemplaçant i es considera que l'empresa tindrà suficients beneficis amb els anys com per assumir aquest cost d'amortització.

7.5. Previsió Compte de Resultats. Ingressos menys Despeses.

En aquest apartat descriurem la previsió de compte de resultats per al primer any 2019 i posteriorment per a les següents anualitats i així poder veure la traçabilitat dels resultats i poder valorar si l'empresa acabarà sent rentable o no.

Primerament analitzarem el compte de resultats de la primera anualitat:

	2019
Ingressos d'explotació	442.500,00 €
Ingressos	442.500,00 €
Despeses d'explotació	515.766,59 €
Salari brut	276.533,33 €
Seguretat Social	84.920,00 €
Autònoms	8.740,80 €
Subministraments	7.200,00 €
Despeses diverses	24.650,00 €
Lloguers	90.000,00 €
Assegurances	2.199,96 €
Amortitzacions immob. Material	9.022,50 €
Amortitzacions immob. Intangible	12.500,00 €
BAIT /Pèrdues	-73.266,59 €
Ingressos financers	- €
Costos Financers	11.250,00 €
BAT /Pèrdues	-84.516,59 €
Impost de Societats	- €
B Net /Pèrdues	-84.516,59 €

Taula 34. Compte de resultats del primer any (2019)

Font: Font pròpia.

Com podem observar en el compte de resultats de la primera anualitat 2019, l'empresa acabaria tenint unes pèrdues de 84.516,59€. Aquest import s'acumula com a pèrdues per a l'any següent que en el cas de tenir beneficis no es pagaria Impost de Societats fins arribar a cobrir els resultats negatius d'anys anteriors.

En el compte de resultats apareixen totes aquelles despeses que s'han generat durant el període i no aquelles que s'han pagat durant el període com es el cas de la tresoreria.

Així doncs, en el compte de resultats apareix l'amortització del primer any de totes les inversions inicials detallades anteriorment amb dret a amortització.

Com podem observar en el compte de resultats del primer any, veiem que la despesa més elevada és la de personal més la seguretat social amb un percentatge respecte el total de despeses del 70%. Seguidament les despeses de lloguer que corresponen a un 17,5% del total de despeses. Finalment veiem que com a costos financers, paguem el primer any 11.250€ que comparativament corresponen a un 2,2% respecte les despeses d'explotació.

Seguidament detallem els comptes de resultats dels cinc anys per a poder analitzar la traçabilitat dels mateixos:

Compte de Resultats					
	2019	2020	2021	2022	2023
Ingressos d'explotació	442.500,00 €	767.340,00 €	1.132.740,00 €	1.218.000,00 €	1.218.000,00 €
Ingressos	442.500,00 €	767.340,00 €	1.132.740,00 €	1.218.000,00 €	1.218.000,00 €
Despeses d'explotació	515.766,59 €	778.257,96 €	1.017.447,26 €	1.021.447,26 €	1.021.447,26 €
Salaris bruts	276.533,33 €	468.000,00 €	650.000,00 €	650.000,00 €	650.000,00 €
Seguretat Social	84.920,00 €	146.520,00 €	194.700,00 €	194.700,00 €	194.700,00 €
Autònoms	8.740,80 €	10.015,50 €	16.024,80 €	16.024,80 €	16.024,80 €
Subministraments	7.200,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €
Despeses diverses	24.650,00 €	30.000,00 €	33.000,00 €	35.000,00 €	35.000,00 €
Lloguers	90.000,00 €	90.000,00 €	90.000,00 €	90.000,00 €	90.000,00 €
Assegurances	2.199,96 €	2.199,96 €	2.199,96 €	2.199,96 €	2.199,96 €
Amortitzacions immob. Material	9.022,50 €	9.022,50 €	9.022,50 €	9.022,50 €	9.022,50 €
Amortitzacions immob. Intangible	12.500,00 €	12.500,00 €	12.500,00 €	12.500,00 €	12.500,00 €
BAIT /Pèrdues	-73.266,59 €	-10.917,96 €	115.292,74 €	196.552,74 €	196.552,74 €
Ingressos financers	- €	- €	- €	- €	- €
Costos Financers	11.250,00 €	10.316,89 €	8.221,46 €	6.029,79 €	3.737,43 €
BAT /Pèrdues	-84.516,59 €	-21.234,85 €	107.071,28 €	190.522,95 €	192.815,31 €
Impost de Societats	- €	- €	329,96 €	47.630,74 €	48.203,83 €
B Net /Pèrdues	-84.516,59 €	-21.234,85 €	106.741,32 €	142.892,21 €	144.611,48 €

Taula 35. Compte de resultats dels anys 2019 a 2023

Font: Font pròpia.

Als comptes de resultats podem observar que en els primers 2 anys tenim pèrdues com a resultat de l'exercici i no es fins al tercer any, quan comencem a tenir guanys. L'any 2019 comentat anteriorment tenim unes pèrdues de 84.516,59€ però s'entén que es una situació normal tenint en compte que l'empresa està als seus inicis i li costa arribar a una ocupació elevada durant aquest primer període.

L'any 2020 com que la facturació augmenta i algunes despeses es mantenen trobem que tot i tenir pèrdues, aquestes son més discretes. Acabaríem tancant l'any 2020 amb un resultat negatiu, amb unes pèrdues de 21.234,85€.

A partir del 2021, l'empresa començaria a tenir beneficis donada la alta ocupació i en conseqüència la alta facturació que això comporta. Acabaríem tancant l'any 2021 amb uns guanys de 107.071,28€. Al tenir pèrdues acumulades dels anys anteriors, pagarem un impost sobre societats sobre el benefici global dels 3 anys, es a dir l'any 2021 es

pagarà un impost de societats de 329.96€ que serà pagat el juliol de 2022 donat que teníem unes pèrdues acumulades de 105.751,44€ i per tant l'impost sobre societats serà sobre la diferència entre les pèrdues acumulades i els beneficis de l'any en curs.

Finalment l'any 2022 i 2023, la facturació segueix incrementant i per tant els resultats de l'exercici a final d'any son més elevats. Ens trobem que el 2022 tenim un benefici després de impostos de 147.024,75€ i el 2023 de 144.611,48€. Per tant podem afirmar que l'empresa quedaria estabilitzada sobre uns beneficis anuals de mes o menys 145.000€ per als anys posteriors. Tot i això, s'ha de tenir en compte que els dos socis cobren un sou no molt alt, i que per tant, un cop l'empresa estigui estabilitzada, a partir del sisè any començaran a treure beneficis en forma de dividends per a poder complimentar el seu salari.

En el present projecte es considera la inflació menyspreable, aquest fet es degut a que es simplifiquen força els càlculs i a més a més si analitzem les despeses i els ingressos d'explotació, la inflació actuaria per igual a tots ells per tant veuríem com els càlculs de la rendibilitat de la obertura de l'empresa no es veurien afectats per aquest aspecte i arribaríem a les mateixes conclusions.

Així doncs, any a any, les tarifes de servei hem considerat que son les mateixes així com els subministraments, els salaris i la resta de despeses.

7.6. Previsió de Tresoreria. Pagaments i Cobraments.

Per a seguir amb els càlculs de la viabilitat de la obertura del CARECAT, s'ha fet una previsió de tresoreria, durant la primera anualitat 2019 s'ha detallat mes a mes. També s'estableix una previsió de tresoreria anual per a les següents anualitats: 2020, 2021, 2022 i 2023.

Previsió de Tesoreria												
Concepte	Gener	Febrer	Març	Abril	Maig	Juny	Juliol	Agost	Setembre	Octubre	Novembre	Desembre
Saldo inicial	176.267,98	169.415,15	157.428,42	143.687,19	141.211,29	136.177,90	132.536,00	127.260,60	126.518,54	129.769,48	167.244,71	169.890,65
Cobraments												
Ventes	23.600,00 €	23.600,00 €	23.600,00 €	35.400,00 €	35.400,00 €	35.400,00 €	35.400,00 €	41.300,00 €	47.200,00 €	47.200,00 €	47.200,00 €	47.200,00 €
IVA Repercutit	2.360,00 €	2.360,00 €	2.360,00 €	3.540,00 €	3.540,00 €	3.540,00 €	3.540,00 €	4.130,00 €	4.720,00 €	4.720,00 €	4.720,00 €	4.720,00 €
HP deutora (IVA)	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	33.377,30 €	- €	- €
Total Cobraments	25.960,00 €	25.960,00 €	25.960,00 €	38.940,00 €	38.940,00 €	38.940,00 €	38.940,00 €	45.430,00 €	51.920,00 €	85.297,30 €	51.920,00 €	51.920,00 €
Pagaments												
Salariis bruts	19.350,00 €	19.350,00 €	19.350,00 €	22.516,67 €	22.516,67 €	22.516,67 €	22.516,67 €	25.683,33 €	25.683,33 €	25.683,33 €	25.683,33 €	25.683,33 €
Seguretat Social	- €	5.857,50 €	5.857,50 €	5.857,50 €	6.902,50 €	6.902,50 €	6.902,50 €	6.902,50 €	7.947,50 €	7.947,50 €	7.947,50 €	7.947,50 €
Autònoms	- €	728,40 €	728,40 €	728,40 €	728,40 €	728,40 €	728,40 €	728,40 €	728,40 €	728,40 €	728,40 €	728,40 €
Suministraments	1.200,00 €	- €	1.200,00 €	- €	1.200,00 €	- €	1.200,00 €	- €	1.200,00 €	- €	1.200,00 €	- €
Materials diversos	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Despeses diverses	1.500,00 €	1.500,00 €	1.750,00 €	1.750,00 €	1.800,00 €	1.850,00 €	2.000,00 €	2.200,00 €	2.200,00 €	2.700,00 €	2.700,00 €	2.700,00 €
Lloguers	7.500,00 €	7.500,00 €	7.500,00 €	7.500,00 €	7.500,00 €	7.500,00 €	7.500,00 €	7.500,00 €	7.500,00 €	7.500,00 €	7.500,00 €	7.500,00 €
Assegurances	183,33 €	183,33 €	183,33 €	183,33 €	183,33 €	183,33 €	183,33 €	183,33 €	183,33 €	183,33 €	183,33 €	183,33 €
HP creditora	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
IVA suportat	2.142,00 €	1.890,00 €	2.194,50 €	1.942,50 €	2.205,00 €	1.963,50 €	2.247,00 €	2.037,00 €	2.289,00 €	2.142,00 €	2.394,00 €	2.142,00 €
Quota préstec	937,50 €	937,50 €	937,50 €	937,50 €	937,50 €	937,50 €	937,50 €	937,50 €	937,50 €	937,50 €	937,50 €	937,50 €
Total Pagaments	32.812,83 €	37.946,73 €	39.701,23 €	41.415,90 €	43.973,40 €	42.581,90 €	44.215,40 €	46.172,05 €	48.669,06 €	47.822,06 €	49.274,06 €	47.822,06 €
Saldo final	169.415,15	157.428,42	143.687,19	141.211,29	136.177,90	132.536,00	127.260,60	126.518,54	129.769,48	167.244,71	169.890,65	173.988,58

Taula 36. Previsió de tresoreria any 2019
Font: Font pròpia.

En l'anterior taula de previsió de tresoreria podem observar els conceptes següents:

- **IVA Repercutit:** Es tracta de l'iva que porta la facturació dels clients, en aquest cas del 10% tal i com marca la llei per a residències de gent gran.
- **HP deutora (IVA):** Es tracta de l'IVA suportat que hem pagat inicialment per a les reformes i la compra de tots els materials i mobiliari. A mesura que avança l'any, quan es fan les liquidacions trimestrals de l'IVA, es va compensant el deute que te hisenda per IVA. Finalment suposem que, donat que ve de l'any anterior, se'ns abona la diferència al mes de Octubre un cop compensats els tres trimestres de l'any 2019.
- **HP Creditora:** Es tracta dels diners que devem a hisenda com a diferencia de l'IVA Repercutit menys l'IVA Suportat, es a dir la diferència entre l'IVA que hem ingressat en les factures dels clients menys l'IVA que ja hem pagat als nostres proveïdors. S'efectua en un pagament trimestral corresponent als ingressos i despeses dels tres mesos anteriors. En el cas del 2019 no s'efectuaran pagaments ja que es va compensant amb l'iva suportat pagat inicialment a la inversió. En el cas de l'IVA del 4 trimestre si que quedarà com a HP Creditora per a pagar-lo l'any següent, ja que a l'octubre de 2019 assumim que hisenda ens paga l'IVA que ens deu. Per tant a partir del 2020, passarem a tenir hisenda creditora inicialment per al 4rt trimestre del 2019 i amb les successives liquidacions.
- **IVA Suportat:** Es tracta de l'IVA que paguem als nostres proveïdors per als serveis o materials que fem servir.
- **Quota préstec:** Es tracta de la quota del préstec que tenim concedit per a poder començar l'activitat. En el cas d'aquest primer any, es tracta només de la quota dels interessos ja que tenim un any de carència i per tant no amortitzem sobre el capital prestat.

Finalment trobem doncs, que iniciem l'any 2019 amb una tresoreria de 176.267,98€ i que després del transcurs de la primera anualitat amb tots els pagaments i ingressos finalitzem l'any amb una tresoreria de 173.988,58€.

Per als següents anys (2020-2023) s'ha fet una previsió de tresoreria però com a anualitat sencera i no separant per mesos ja que es molt difícil poder preveure el que passarà mes a mes dins les següents anualitats. A la taula següent podem observar el resum de la tresoreria del 2019 i la previsió de tresoreria per al 2020, 2021, 2022 i 2023.

Previsió de Tresoreria					
Concepte	2019	2020	2021	2022	2023
Saldo inicial	176.267,98	173.988,58	137.909,29	232.288,74	396.026,46
Cobraments					
Vendes	442.500,00 €	767.340,00 €	1.132.740,00 €	1.218.000,00 €	1.218.000,00 €
HP deudora IVA	33.377,30 €	- €	- €	- €	- €
IVA repercutit	44.250,00 €	76.734,00 €	113.274,00 €	121.800,00 €	121.800,00 €
Total Cobraments	520.127,30 €	844.074,00 €	1.246.014,00 €	1.339.800,00 €	1.339.800,00 €
Pagaments					
Salariis bruts	276.533,33 €	468.000,00 €	650.000,00 €	650.000,00 €	650.000,00 €
Seguretat Social	76.972,50 €	142.257,50 €	190.685,00 €	194.700,00 €	194.700,00 €
Autònoms	8.012,40 €	9.909,28 €	15.524,03 €	16.024,80 €	16.024,80 €
Subministraments	7.200,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €
Despeses diverses	24.650,00 €	30.000,00 €	33.000,00 €	35.000,00 €	35.000,00 €
Lloguers	90.000,00 €	90.000,00 €	90.000,00 €	90.000,00 €	90.000,00 €
Assegurances	2.199,96 €	2.199,96 €	2.199,96 €	2.199,96 €	2.199,96 €
HP impostos	- €	- €	- €	329,96 €	47.630,74 €
HP creditora IVA	- €	44.557,50 €	76.366,50 €	91.108,50 €	93.030,00 €
IVA suportat	25.588,50 €	27.300,00 €	27.930,00 €	28.770,00 €	28.770,00 €
Quota préstec	11.250,00 €	55.929,06 €	55.929,06 €	55.929,06 €	55.929,06 €
Total Pagaments	522.406,69 €	880.153,30 €	1.151.634,55 €	1.176.062,28 €	1.225.284,56 €
Saldo final	173.988,58 €	137.909,29 €	232.288,74 €	396.026,46 €	510.541,91 €

Taula 37. Previsió tresoreria 2019 – 2023
Font: Font pròpia.

En l'anterior taula podem veure la progressió en cadascun dels conceptes descrits anteriorment, tots ells augmenten progressivament a mesura que el negoci avança, amb l'acceptació de la partida de "Lloguers" i la partida "Assegurances" que naturalment es manté constant amb el temps ja que seguim dins del mateix contracte.

Podem observar que després de cinc anys tenim una tresoreria molt elevada cosa que pot comportar en la possessió de actius ociosos. S'hauran d'analitzar els ràtios de rendibilitat econòmica per a veure si deriva en una mala rendibilitat.

7.7. Balanços de situació.

Després d'haver analitzar les previsions de tresoreria i les previsions de compte de resultats, queda pendent poder fer una previsió dels balanços de situació de cada exercici per tal de comprovar quin serà l'estat de l'empresa durant aquests anys següents que engloben la previsió:

Primerament farem un balanç de situació inicial o podríem dir un balanç de situació a 31/12/2018, un cop les inversions ja estan efectuades i l'empresa està a punt per a desenvolupar la seva activitat.

BALANÇ INICIAL			
ACTIU NO CORRENT	224.715,00 €	PATRIMONI NET:	195.539,78 €
IMMOBILITZAT INTANGIBLE	125.000,00 €	Capital	200.000,00 €
Patents	0,00 €	Reserves	-4.460,22 €
Aplicacions informàtiques	0,00 €	Resultats exercicis anteriors	0,00 €
Altres immobilitzats intangibles	125.000,00 €		
A. Acumulada I. Intangible	0,00 €	PASIU NO CORRENT:	250.000,00 €
IMMOBILITZAT MATERIAL	84.715,00 €	Deutes a llarg termini entitats a crèdit	250.000,00 €
Terrenys	0,00 €	Proveïdors immobilitzats llarg termini	0,00 €
Edificis i construccions	0,00 €		
Instal·lacions	0,00 €		
Maquinaria i utilitatge	7.550,00 €	PASIU CORRENTE:	0,00 €
Mobiliari	73.165,00 €		
Equipament Informàtic	4.000,00 €		
Elements de transport	0,00 €		
Altres immobilitzats materials	0,00 €		
A. Acumulada I. Material	0,00 €		
IMMOBILITZAT FINANCER	15.000,00 €		
Dipòsits i fiances	15.000,00 €		
ACTIU CORRENT	220.824,78 €		
HP deutora IVA	44.556,80 €		
Tresoreria	176.267,98 €		
TOTAL ACTIU	445.539,78 €	TOTAL PATRIMONI NET Y PASIU	445.539,78 €

Taula 38. Balanç inicial
Font: Font pròpia.

En aquest balanç inicial ens apareixen totes les inversions inicials i la fiança del lloguer de l'edifici com a actiu no corrent, i la tresoreria i la hisenda deutora per IVA en l'apartat de actiu corrent.

Per altra banda trobem a patrimoni net un capital inicial de 200.000€ i unes reserves en negatiu que corresponen a les despeses de constitució de l'empresa.

I finalment en el passiu trobaríem només un capital del crèdit pendent a amortitzar en el passiu no corrent del balanç.

En aquest balanç inicial no trobem cap concepte en el passiu corrent, tenint en compte que encara no hem generat deute ni per IVA ni per Seguretat social ja que encara no tenim personal contractat i per tant l'activitat encara no ha iniciat. Finalment tampoc apareix el crèdit a curt termini ja que durant el primer any (2019) no s'amortitzarà el capital, sinó que només es pagaran interessos d'acord amb la carència de un any pactada en les condicions del finançament.

BALANÇ 31/12/2019			
ACTIU NO CORRENT	203.192,50 €	PATRIMONI NET:	111.023,19 €
IMMOBILITZAT INTANGIBLE	112.500,00 €	Capital	200.000,00 €
Patents	0,00 €	Reserves	-4.460,22 €
Aplicacions informàtiques	0,00 €	Resultat exercici	-84.516,59 €
Altres immobilitzats intangibles	125.000,00 €		
A. Acumulada I. Intangible	-12.500,00 €	PASIU NO CORRENT:	204.387,83 €
IMMOBILITZAT MATERIAL	75.692,50 €	Deutes a llarg termini entitats a crèdit	204.387,83 €
Terrenys	0,00 €		
Edificis i construccions	0,00 €		
Instal·lacions	0,00 €		
Maquinaria i utilitatge	7.550,00 €	PASIU CORRENT:	61.770,06 €
Mobiliari	73.165,00 €	HP Creditora per IVA	7.482,00 €
Equipament Informàtic	4.000,00 €	HP Creditora per IS	0,00 €
Elements de transport	0,00 €	Seguretat Social	7.947,50 €
Altres immobilitzats materials	0,00 €	Autònoms	728,40 €
A. Acumulada I. Material	-9.022,50 €	Deutes a curt termini entitats a crèdit	45.612,17 €
IMMOBILITZAT FINANCER	15.000,00 €		
Dipòsits i fiances	15.000,00 €		
ACTIU CORRENT	173.988,58 €		
HP deutora IVA/IS	0,00 €		
Tresoreria	173.988,58 €		
TOTAL ACTIU	377.181,08 €	TOTAL PATRIMONI NET Y PASIU	377.181,08 €

Taula 39. Balanç a 31/12/2019
Font: Font pròpia.

En el balanç a 31/12/2019 podem observar que ja apareix en la part d'actiu no corrent l'amortització d'aquest primer any.

Pel que fa al passiu no corrent continua apareixent el crèdit pendent d'amortitzar a llarg termini mentre que en el passiu corrent ja ens apareixen diverses partides:

- HP Creditora per IVA: apareix responnent a la liquidació de l'IVA del quart trimestre de 2019 que es pagarà durant els primers 20 dies del mes de Gener de l'any següent.
- Seguretat Social: apareix responnent a la quota del mes de Desembre que no es pagarà fins l'any següent per tant apareix com a passiu corrent (pendent de pagar)
- Autònoms: igual que en el cas de la Seguretat social, la quota d'autònoms del mes de Desembre també queda pendent.
- Deutes a curt termini: finalment apareixen els deutes del préstec que es pagaran durant els següents 12 mesos.

BALANÇ 31/12/2020			
ACTIU NO CORRENT	181.670,00 €	PATRIMONI NET:	89.788,34 €
IMMOBILITZAT INTANGIBLE	100.000,00 €	Capital	200.000,00 €
Patents	0,00 €	Reserves	-4.460,22 €
Aplicacions informàtiques	0,00 €	Resultats exercicis anteriors	-84.516,59 €
Altres immobilitzats intangibles	125.000,00 €	Resultat exercici	-21.234,85 €
A. Acumulada I. Intangible	-25.000,00 €	PASIU NO CORRENT:	156.680,23 €
IMMOBILITZAT MATERIAL	66.670,00 €	Deutes a llarg plaç entitats a crèdit	156.680,23 €
Terrenys	0,00 €		
Edificis i construccions	0,00 €		
Instal·lacions	0,00 €		
Maquinaria i utillatge	7.550,00 €	PASIU CORRENT:	73.110,72 €
Mobiliari	73.165,00 €	HP Creditora per IVA	12.358,50 €
Equipament Informàtic	4.000,00 €	HP Creditora per IS	0,00 €
Elements de transport	0,00 €	Seguretat Social	12.210,00 €
Altres immobilitzats materials	0,00 €	Autònoms	834,62 €
A. Acumulada I. Material	-18.045,00 €	Deutes a curt plaç entitats a crèdit	47.707,60 €
IMMOBILITZAT FINANCER	15.000,00 €		
Dipòsits i fiances	15.000,00 €		
ACTIU CORRENT	137.909,29 €		
HP deutora IVA	0,00 €		
Tresoreria	137.909,29 €		
TOTAL ACTIU	319.579,29 €	TOTAL PATRIMONI NET Y PASIU	319.579,29 €

Taula 40. Balanç a 31/12/2020
Font: Font pròpia.

En el balanç a 31/12/2020, apareixen les mateixes partides en el actiu no corrent amb excepció de l'amortització acumulada que naturalment passa a sumar-se la dels dos anys acumulats i segueix apareixent en negatiu.

Per altra banda, en el patrimoni net ens apareixen els resultats de l'exercici actual més els dels anteriors que al ser negatius, apareixen en negatiu dins del patrimoni net. Això fa que el patrimoni net ja no sigui el 50% del capital social fet que faria a l'empresa entrar en situació de crisi. En tot cas s'ha analitzat el cas i davant les previsions que tenim, podríem justificar-ho com a inici de l'activitat i amb una facturació força superior a l'any anterior ens podrien concedir uns mesos per a solucionar el problema. Segons el que estableix la llei, no es permet aquesta situació més de un any, per tant si seguíssim així el 2021, hauríem de tancar.

Donat que si analitzem les pèrdues del primer any i les d'aquest segon, veiem que la tendència apunta clarament en que en l'any 2021 es tindran beneficis i per tant es decideix seguir endavant apostant fort per al negoci.

En el passiu seguim tenint les mateixes partides que en l'any anterior actualitzades als valor de l'any actual.

BALANÇ 31/12/2021			
ACTIU NO CORRENT	160.147,50 €	PATRIMONI NET:	196.529,66 €
IMMOBILITZAT INTANGIBLE	87.500,00 €	Capital	200.000,00 €
Patents	0,00 €	Reserves	-4.460,22 €
Aplicacions informàtiques	0,00 €	Resultats exercicis anteriors	-105.751,44 €
Altres immobilitzats intangibles	125.000,00 €	Resultat de l'exercici	106.741,32 €
A. Acumulada I. Intangible	-37.500,00 €	PASIU NO CORRENT:	106.780,97 €
IMMOBILITZAT MATERIAL	57.647,50 €	Deutes a llarg plaç entitats a crèdit	106.780,97 €
Terrenys	0,00 €		
Edificis i construccions	0,00 €		
Instal·lacions	0,00 €		
Maquinaria i utilitatge	7.550,00 €	PASIU CORRENT:	89.125,62 €
Mobiliari	73.165,00 €	HP Creditoria per IVA	21.336,00 €
Equipament Informàtic	4.000,00 €	HP Creditoria per IS	329,96 €
Elements de transport	0,00 €	Seguretat Social	16.225,00 €
Altres immobilitzats materials	0,00 €	Autònoms	1.335,39 €
A. Acumulada I. Material	-27.067,50 €	Deutes a curt plaç entitats a crèdit	49.899,27 €
IMMOBILITZAT FINANCER	15.000,00 €		
Dipòsits i fiances	15.000,00 €		
ACTIU CORRENT	232.288,74 €		
HP deutora IS	0,00 €		
Tresoreria	232.288,74 €		
TOTAL ACTIU	392.436,24 €	TOTAL PATRIMONI NET Y PASIU	392.436,24 €

Taula 41. Balanç a 31/12/2021
Font: Font pròpia.

Tal i com hem comentat en els comptes de resultats, l'any 2021 es el primer any que CARECAT té beneficis a finals de l'exercici, i així es reflexa també en el balanç. També es el primer any que pagarem impostos de societats, per tant ens apareix la hisenda creditora per IS dins del passiu corrent, corresponent al pagament de impostos que es farà el juliol del següent any.

BALANÇ 31/12/2022			
ACTIU NO CORRENT	138.625,00 €	PATRIMONI NET:	339.421,87 €
IMMOBILITZAT INTANGIBLE	75.000,00 €	Capital	200.000,00 €
Patents	0,00 €	Reserves	-3.470,34 €
Aplicacions informàtiques	0,00 €	Resultat exercici	142.892,21 €
Altres immobilitzats intangibles	125.000,00 €		
A. Acumulada I. Intangible	-50.000,00 €	PASIU NO CORRENT:	54.589,34 €
IMMOBILITZAT MATERIAL	48.625,00 €	Deutes a llarg plaç entitats a crèdit	54.589,34 €
Terrenys	0,00 €		
Edificis i construccions	0,00 €		
Instal·lacions	0,00 €		
Maquinaria i utilitatge	7.550,00 €	PASIU CORRENT:	140.640,26 €
Mobiliari	73.165,00 €	HP Creditoria per IVA	23.257,50 €
Equipament Informàtic	4.000,00 €	HP Creditoria per IS	47.630,74 €
Elements de transport	0,00 €	Seguretat Social	16.225,00 €
Altres immobilitzats materials	0,00 €	Autònoms	1.335,39 €
A. Acumulada I. Material	-36.090,00 €	Deutes a curt plaç entitats a crèdit	52.191,63 €
IMMOBILITZAT FINANCER	15.000,00 €		
Dipòsits i fiances	15.000,00 €		
ACTIU CORRENT	396.026,46 €		
HP deutora IVA	0,00 €		
Tresoreria	396.026,46 €		
TOTAL ACTIU	534.651,46 €	TOTAL PATRIMONI NET Y PASIU	534.651,46 €

Taula 42. Balanç a 31/12/2022
Font: Font pròpia.

Segons les previsions s'han obtingut uns beneficis notables que fan que l'empresa pugui sortir de la situació de crisi amb força i encarar un 2023 amb molt més volum de negoci.

BALANÇ 31/12/2023			
ACTIU NO CORRENT	117.102,50 €	PATRIMONI NET:	484.033,35 €
IMMOBILITZAT INTANGIBLE	62.500,00 €	Capital	200.000,00 €
Patents	0,00 €	Reserves	139.421,87 €
Aplicacions informàtiques	0,00 €	Resultats exercici	144.611,48 €
Altres immobilitzats intangibles	125.000,00 €		
A. Acumulada I. Intangible	-62.500,00 €		
IMMOBILITZAT MATERIAL	39.602,50 €	PASIU NO CORRENT:	0,00 €
Terrenys	0,00 €	Deutes a llarg plaç entitats a crèdit	0,00 €
Edificis i construccions	0,00 €		
Instal·lacions	0,00 €		
Maquinària i utilitatge	7.550,00 €	PASIU CORRENT:	143.611,05 €
Mobiliari	73.165,00 €	HP Creditora per IVA	23.257,50 €
Equipament Informàtic	4.000,00 €	HP Creditora per IS	48.203,83 €
Elements de transport	0,00 €	Seguretat Social	16.225,00 €
Altres immobilitzats materials	0,00 €	Autònoms	1.335,40 €
A. Acumulada I. Material	-45.112,50 €	Deutes a curt plaç entitats a crèdit	54.589,33 €
IMMOBILITZAT FINANCER	15.000,00 €		
Dipòsits i fiances	15.000,00 €		
ACTIU CORRENT	510.541,91 €		
HP deutora IVA	0,00 €		
Tresoreria	510.541,91 €		
TOTAL ACTIU	627.644,41 €	TOTAL PATRIMONI NET Y PASIU	627.644,41 €

Taula 43. Balanç a 31/12/2023
Font: Font pròpia.

En els balanços del 2022 i 2023, l'empresa CARECAT té beneficis, per tant, apareix en cada exercici la hisenda creditora per IS que correspon als impostos pendents a pagar en el següent any.

Per altra banda, en el cas del 2022 ja es tenen suficients beneficis com per fer front a les reserves negatives i per tant s'acorda en junta destinar els beneficis a reserves i per aquest motiu ja el 2023 apareixen unes reserves superiors i d'aquesta manera CARECAT s'assegura no tornar a entrar més en la situació que hauria patit en l'any 2020 on el patrimoni net no arribava al 50% del capital social.

Finalment, tal i com s'ha esmentat anteriorment, amb els resultats del 2023, la junta acorda repartiment de dividends per als socis de un 50% dels beneficis obtinguts que es pagaran durant el 2024 en 4 pagaments.

7.8. Anàlisi del punt mort.

En el cas de una empresa com CARECAT que presta serveis, com a cost fixe tindrem totes les despeses pagades mensualment. Tot i així, considerem que hi ha algunes despeses que es poden considerar variables com es el cas de una part de subministres o de la partida de menjar, que anirà directament relacionada amb el nombre de clients. S'estableix un 5% de les vendes com a costos variables.

D'aquesta manera, per a calcular el punt mort caldrà saber quins son els ingressos necessaris per a cobrir totes les despeses.

$$Vendes - C. Variables = C. Fixes$$

$$Vendes - 5\%vendes = C. Fixes$$

$$0,95vendes = C. Fixes$$

$$Vendes = \frac{C. Fixes}{0,95}$$

$$Vendes = \frac{1.021.447,26\text{€}}{0,95} = 1.075.207,64\text{€}$$

Aquest import el dividim per el preu unitari de l'habitació mitjà per tal de saber quantes persones necessitem tenir per a cobrir les despeses i per tant per a saber quin és el nostre punt mort.

$$\frac{1.021.447,26\text{€}}{2950\text{€}} = 346,25 \rightarrow \frac{328,94}{12} \rightarrow 28,85 \text{ persones/mes}$$

Per tant veiem que un cop tinguem tot el personal contractat, per a cobrir les despeses fixes necessitem un mínim de 29 clients al mes. A partir d'aquesta xifra ja seran beneficis per a l'empresa.

7.9. Ràtios financers.

7.9.1. Ràtio d'endeutament.

Serveix per indicar la proporció que representa el deute que té l'empresa sobre el total de patrimoni net i passiu total de l'empresa.

$$Endeutament = \frac{Passiu total}{Patrimoni net + Passiu total}$$

2019	2020	2021	2022	2023
0,71	0,72	0,50	0,37	0,23

Taula 44. Ràtio d'endeutament
Font: Font pròpia.

Podem veure que els primers anys, com es normal, tenim una ràtio d'endeutament força elevada per culpa del préstec. A mida que van passant els anys veiem com se situa en la franja on es considera correcte (entre 0,5 i 0,6). Finalment podríem dir que el 2023 estem poc endeutats.

7.9.2. Ràtio Qualitat del deute.

Aquesta ràtio ens indica en quin estat es troba el nostre deute a curt termini sobre el total del deute de l'empresa.

$$\text{Qualitat del deute} = \frac{\text{Passiu corrent}}{\text{Passiu total}}$$

2019	2020	2021	2022	2023
0,23	0,32	0,45	0,71	1,00

Taula 45. Ràtio de qualitat del deute
Font: Font pròpia.

Observem que com menys deute a llarg termini ens queda disminueix la qualitat del deute, finalment el 2023 es de 1 ja que no ens queda deute a llarg termini perquè s'acaba el préstec el 2024.

7.9.3. Ràtio de Garantia o solvència.

Es tracta de la ràtio que marca si l'empresa pot oferir garantia a tercers.

$$\text{Garantia o solvència} = \frac{\text{Total Actiu}}{\text{Passiu no corrent} + \text{Passiu corrent}}$$

2019	2020	2021	2022	2023
1,42	1,39	2,00	2,74	4,37

Taula 46. Ràtio de garantia de solvència.
Font: Font pròpia.

El valor òptim orientatiu se situa entre 1.7 i 2 per tant podem dir que fins al 2022 no assolim el valor òptim de solvència.

7.9.4. Ràtio de Liquiditat (Fons de Maniobra).

Es tracta de una ràtio que estableix si l'empresa podrà fer front a aquells pagaments a curt termini, calcula la relació entre l'actiu corrent de l'empresa i el passiu corrent.

$$\text{Fons de Maniobra} = \frac{\text{Actiu corrent}}{\text{Passiu corrent}}$$

2019	2020	2021	2022	2023
2,82	1,89	2,61	2,82	3,56

Taula 47. Fons de maniobra per anualitats.
Font: Font pròpia.

El valor òptim orientatiu se situa entre 1.5 i 1.8 per tant podem dir que l'empresa no tindrà problemes de liquiditat ja que el ràtio surt sempre superior a 1.8. Això es degut a una tresoreria molt elevada.

7.9.5. Rendibilitat econòmica de l'empresa.

Consisteix en analitzar el benefici que ha obtingut l'empresa aquell any en relació a la inversió realitzada.

$$ROA = \frac{BAIT}{Total\ Actiu}$$

2019	2020	2021	2022	2023
-0,22	-0,07	0,27	0,36	0,31

Taula 48. ROA per anualitats
Font: Font pròpia.

En aquest cas veiem que els dos primers anys no ha obtingut benefici en funció de la inversió i no es fins al 2021 quan comença a tenir benefici. Veiem que l'any 2021 tenim una rendibilitat del 27% que es pot considerar una molt bona rendibilitat. L'any 2022 augmenta fins a un 36% i en el 2023 disminueix una mica fins a 31% de rendibilitat. Aquesta disminució segurament es causada per l'excés de disponible que s'han comentat en l'apartat de tresoreria però que obtenint un bon ROA podem afirmar que no tindrem actius ociosos. Tenim una molt bona rendibilitat per tant podem afirmar que l'empresa serà rentable econòmicament.

7.9.6. Rendibilitat financera.

Consisteix en la relació que hi ha entre el benefici net i els fons propis de l'empresa. Com més alta sigui la ràtio, més rendibilitat tindrà l'empresa.

$$ROE = \frac{Benefici\ net}{Fons\ propis}$$

2019	2020	2021	2022	2023
-0,43	-0,19	1,19	0,73	0,43

Taula 49. ROE per anualitats
Font: Font pròpia.

Igual que en el cas de la rendibilitat econòmica, en la rendibilitat financera trobem que els primers dos anys son negatius però a partir del 2021 tenim un resultat positiu. Finalment el 2023 tenim una disminució de la rendibilitat financera deguda a uns possibles capitals ociosos, es a dir un patrimoni net massa elevat.

7.9.7. Flux de caixa (CASH FLOW).

Per a un millor anàlisi de l'empresa que es pretén obrir i poder analitzar la seva viabilitat, farem el càlcul del "cash flow" que consisteix en calcular quin es el flux de diners de caixa, es a dir les entrades de diners menys les sortides.

$$CASH\ FLOW = Total\ Cobraments - Total\ Pagaments$$

2019	2020	2021	2022	2023
- 20.609,40 €	-35.599,30 €	94.379,45 €	164.067,68 €	118.647,99 €

Taula 50. Cash flow per anualitats
Font: Font pròpia.

7.9.8. VAN.

Es tracta del valor actual net, permet calcular el valor net dels fluxos de caixa originats per una inversió, en el nostre cas la inversió inicial.

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

On, V_t representa el flux de caixa, I_0 es el valor de la inversió inicial, n es el número d'anys considerats i k és el tipus de interès, en el nostre cas el del préstec.

El flux de caixa agafem el calculat anteriorment, com a taxa de descompte k , l'interès del préstec (4,5%), com a període els 5 anys, i finalment com a inversió inicial, l'actiu no corrent del balanç inicial que és de 224.715,00€.

VAN
51.966,42 €

Taula 51. Taula del VAN per als 5 anys
Font: Font pròpia.

Per tant podem veure que el VAN es positiu i que per tant aconseguim un valor per sobre de la inversió.

7.9.9. TIR.

Es tracta de la taxa interna de retorn de una inversió. Ens permet saber si es rentable o no invertir en un determinat negoci. Es un percentatge que et permet veure la viabilitat de un projecte.

TIR
10%

Taula 52. Taula del TIR per als 5 anys
Font: Font pròpia.

Per tant podem afirmar que el negoci té una taxa de retorn del 10%, per tant podem considerar que es un negoci rentable ja que es superior a la taxa de descompte que hem agafat (4,5%). Podem dir que el nostre negoci serà rentable i complirà amb els requisits marcats inicialment en el present projecte.

8. Medi Ambient

Un punt a destacar en aquest projecte és l'interès per tal d'aconseguir crear un “care hotel” pensant en el medi ambient. En el present projecte es defineix el terme de sostenibilitat com atendre les necessitats actuals sense comprometre a la capacitat de les generacions futures de satisfer les seves, tot garantint l'equilibri entre el creixement econòmic, el benestar social i la protecció del medi ambient.

S'ha considerat important tenir en compte la sostenibilitat en la creació de CARECAT, ja que el terme emprat presenta una relació directa entre el factor societat que en el nostre cas és la població envellida, el factor economia el qual és el terme que ens permet crear el projecte i, per últim, el factor del medi ambient que correspon a ser l'entorn natural que ens envolta i que ens permet viure. Aquests tres termes que formen la sostenibilitat són els mateixos que relacionats permeten la creació del CARECAT.



Imatge 10. Representació visual del concepte de Sostenibilitat

Font: (<http://accionempresas.cl/sostenibilidad>)

Per tal d'aconseguir l'objectiu de ser un negoci sostenible i així obtenir una imatge més compromesa amb la bona gestió dels recursos, es plantegen certes propostes a tenir en compte per a implementar, algunes des dels inicis i altres un cop el negoci ja haguem vist que funciona:

- Millorar i controlar la eficiència energètica, en aquesta proposta es defineixen diverses estratègies a realitzar com: la reducció de la demanda energètica a l'interior del edifici, tot tenint en compte el disseny i la construcció de l'emplaçament i també un control temporal de la energia consumida. Una altre estratègia és augmentar la eficiència energètica del carehotel, tot controlant la qualitat dels aparells instal·lats per garantir-ne un bon ús. I també una estratègia a considerar seria implementar l'ús de les energies renovables disponibles a la construcció.
- Gestionar adequadament els residus, tot identificant i separant els residus generats de manera diferent en funció de la seva tipologia (sanitaris, orgànics, plàstics, cartró i paper, vidre i la resta) i així facilitar-ne el reciclatge i la seva reutilització.

- Optimitzar el consum de l'aigua, tot disposant d'aparells eficients sense degoteig (aixetes, dutxa, lavabo).
- Mitigar els impactes ambientals i efectes secundaris que es poden realitzar a l'entorn on es troba emplaçada l'empresa.

Es destacable fer esment que entre aquestes propostes i altres estratègies es pot aconseguir realitzar una bona gestió i un control adient dels recursos i així obtenir com a benefici una certificació de reconeixement internacional, la qual entre altres avantatges proporcionarà una imatge notable al negoci que serà afavorida alhora de realitzar acords amb proveïdors i aconseguir clients.

Una de les possibles certificacions destacables a tenir-la en compte pel CARECAT és la norma UNE-EN ISO 14001, ja que permet obtenir un marc de distinció per a la protecció del medi ambient i presentar una solució davant a un canvi de les condicions ambientals, sempre guardant un equilibri amb les necessitats socioeconòmiques. A més a més, obtenir aquesta certificació és l'evidència de disposar d'un sistema de gestió ambiental eficient, el qual la pròpia empresa pot aconseguir-ne uns resultats esperats aplicant el sistema de la millora continua.

Per tant, tenint en compte i aplicant les mesures i controls, definits a l'inici d'aquest apartat, és possible obtenir una imatge d'una empresa responsable amb l'entorn natural i compromès amb el control i la gestió dels recursos. Aquesta imatge pretén persuadir i captar els clients sensibles amb el medi ambient i interessats amb la bona gestió dels recursos, i a la vegada ser reconegut com un centre innovador, ja que com a negoci sostenible col·labora i assegura amb el compliment d'alguns dels 17 objectius plantejats en el desenvolupament sostenible impulsats per les Nacions Unides. D'aquesta manera, s'ha cregut convenient no implementar tots aquest punts als inicis, però si que un cop el negoci veiem que es rentable s'aniran implementant poc a poc.

Des dels inicis s'enfoquen els esforços en els dos primers punts, en un consum responsable dels recursos tot i que inicialment no es tenen en compte les energies renovables, si que es farà un control de l'eficiència energètica dins del centre. Per altra banda també es complirà el punt de una millor gestió dels residus dins del centre.

9. Conclusions generals:

Després de la realització del projecte hem pogut veure inicialment, la necessitat creixent de crear places en residències per a la gent gran degut a l'augment de la població d'edat avançada. Dins d'aquest sector, cada cop més trobem gent amb rentes més altes, disposades a pagar un preu més elevat per a viure amb més comoditats i luxes. S'ha fet un pla de màrqueting inicial que ha consistit primerament en fer un estudi de mercat per identificar la demanda que hi ha i poder veure quins són els serveis que s'ofereixen a l'actualitat dins del sector del "CARE HOTEL". A continuació s'ha desenvolupat un Canvas per a poder identificar l'estructura de negoci i així poder establir les línies a seguir en la creació del nou projecte.

S'ha detallat el producte a oferir amb totes les seves variants i els serveis que oferirà la nova empresa. S'ha buscat un bon emplaçament per al negoci seguint el mètode qualitatiu per punts de localització, i d'aquesta manera s'ha establert la ubicació a Valldoreix per la proximitat a una zona amb client potencial per al nou Care Hotel.

Seguidament s'ha efectuat un estudi de viabilitat econòmica que ha consistit en desenvolupar un pla econòmic on s'han identificat totes les despeses d'explotació igual que s'ha fet una previsió de Ingressos. D'aquesta manera se n'ha extret una previsió de compte de resultats per als primers 5 anys després de la obertura i s'ha pogut observar que l'empresa tindria pèrdues els primers dos anys i a partir del 2021, començaria a tenir beneficis que s'estabilitzarien en el temps per sobre els 145.000€ de benefici net anual.

S'han calculat totes les inversions inicials necessàries per a adequar el l'edifici a les necessitats que presenta el negoci. I s'han inclòs els costos de constitució de l'empresa. A partir d'aquí, s'ha pogut establir una necessitat de tresoreria inicial, i en conseqüència s'ha calculat l'import de capital social necessari, que juntament amb una línia de finançament han conformat el pla de finançament.

Amb totes les dades obtingudes hem pogut conformar una previsió de tresoreria per al primer any mensual i per als següents 4 anys de caràcter anual i d'aquesta manera poder analitzar si l'empresa tindrà problemes de tresoreria o no. Hem pogut observar que després de 5 anys, l'empresa es troba amb una tresoreria molt alta fet que podria suposar l'aparició d'actius ociosos. En aquests casos s'ha d'analitzar el ràtio de la rendibilitat econòmica i en el nostre cas es positiu per tant no comportarà problemes.

A continuació s'ha procedit a efectuar els balanços anuals per a les 5 anualitats estudiades. Després de plantejar el balanç inicial, amb la anàlisi de la tresoreria i els resultats obtinguts amb el compte de resultats hem obtingut el balanç a finals del primer any. Tenim uns resultats força negatius però ja era previsible començant un negoci d'aquestes característiques i a més a més s'ha fet una previsió d'ingressos molt cauta.

Seguidament s'ha procedit a efectuar el balanç a 31/12/2020 i hem pogut observar que tot i que les pèrdues són més discretes ens apareix un problema que és que tenim un patrimoni net inferior al 50% del valor del capital social fet que per normativa, faria entrar a l'empresa en crisi i per tant en concurs de creditors. Tot i així, la llei permet estar en aquesta situació durant un període no superior a un any, i veient la traçabilitat dels dos

primers anys i les previsions per als següents es considera oportú seguir amb el negoci per tal de poder solucionar la situació de cares a l'any següent.

Després d'analitzar el balanç a 31/12/2021, hem pogut observar que no anàvem equivocats i que les previsions s'han complert i s'ha sobrepassat el llindar del 50% de patrimoni net respecte capital social. Això ha estat gràcies als beneficis obtinguts durant el 2021 que han fet que augmenti el patrimoni net tal i com estava previst.

Dins del 2021 podem observar també que es el primer any que es tenen beneficis i que per tant tocaria pagar impost sobre societats (25% del benefici), tot i així amb les pèrdues acumulades dels anys anteriors acabem pagant un import molt inferior en relació als beneficis obtinguts el 2021.

Finalment l'any 2022 i 2023 els balanços tendeixen a l'alça donant un patrimoni net molt elevat que, tal i com s'ha mencionat anteriorment podria ser degut a la possessió de capitals ociosos. Tot i així, com ja s'ha comentat, no es el cas ja que tenim un ràtio de rendibilitat financera positiu.

Un cop conformades totes les previsions dels comptes anuals de l'empresa, s'ha procedit a calcular el punt mort del negoci igual que alguns ràtios per tal d'avaluar l'evolució de l'empresa en els 5 anys.

Hem pogut observar que analitzant el punt mort, un cop s'hagués arribat al total de personal contractat i les instal·lacions funcionessin al 100%, necessitaríem un mínim de 29 persones per tal de cobrir els costos de l'empresa.

S'ha fet un anàlisi del VAN i el TIR a 5 anys i hem pogut veure que com que el VAN es positiu aconseguirem uns guanys per sobre la inversió i el TIR ens dona del 10% per tant podem afirmar que l'empresa serà rentable ja que la taxa de retorn es superior a la taxa de descompte aplicada en el nostre cas (4.5%).

Finalment doncs, analitzarem si s'han complert o no els requeriments inicialment plantejats:

- Pel que fa a la legalitat vigent s'ha complert amb les normatives de l'edifici, donat que aquest finalment ja es trobava construït.
- Des del punt de vista dels ràtios de infermers i metges i el personal d'assistència s'ha calculat de manera que CARECAT compleixi amb la normativa vigent.
- Pel que fa a medi ambient, no s'ha implementat totes les millores plantejades a tenir en compte però si algunes d'elles. S'espera poder implementar aquestes mesures que falten en el futur un cop s'ha vist que el negoci funciona i així poder optar a tenir la ISO 14001.
- Finalment per a la creació del CARECAT i segons les característiques i condicions establertes, no ha sigut possible poder trobar una subvenció que s'adeqüés a la creació de la nova empresa pel que fa a la construcció de les instal·lacions.
- Per últim, com ja hem comentat abans, el projecte podem afirmar que esdevé viable i que té una rendibilitat del 10% anual.

Com a mesures de futur, es vol comentar que al veure que l'empresa es rentable, a partir del 6è any, començarien a implementar-se les mesures ambientals descrites en la

memòria per tal de poder optar a la certificació de la ISO 14001. Per altra banda un cop estabilitzada l'empresa es procuraria modificar alguns dels serveis subcontractats per tal de tenir-los en plantilla i així poder tenir un control més directe del tracte al client així com també un possible abaratiment dels costos d'aquests serveis.

10. Bibliografia:

- Amat, Oriol "Análisis de estados financieros. Fundamentos y aplicaciones" 8ª edición. Ediciones Gestión. 2000. ISBN: 978-8496612969.
- García-Parra, M. Y Mundet, J. "Contabilidad previsional como herramienta para directivos". Editorial OmniaScience 2015. ISBN:978-84-944673-0-1.
- Rajadell Carreras, M. "Creación de empresas". 3ª edición. Barcelona. Edicions UPC, 2009. ISBN- 978-84-9880-466-9.
- Acciona Empresas. [en línea]. [Consulta 18 desembre 2018]. < <http://accionempresas.cl/sostenibilidad>>
- Agencia Tributaria. [en línea]. [Consulta 10 març 2019] Disponible a: <https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/va_es/Inicio/ Segmentos /Empresas_y_profesionales/Empresas/Impuesto_sobre_Sociedades/Periodos_imp ositivos_a_partir_de_1_1_2016/Base_imponible/Amortizacion/Tabla_de_coefici entes_de_amortizacion_lineal .shtml>
- Análisis Porter de las cinco fuerzas. A:Viquipèdia [en línea]. Wikimedia Foundation, 2018. [Consulta 2 gener 2019]. Disponible a: < https://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas>
- BOE. [en línea]. Barcelona. [Consulta 12 desembre 2018]. Disponible a: <<https://www.boe.es>>
- Departament de treballs Afers Socials i Família. A:GENERALITAT DE CATALUNYA. [en línea]. Barcelona. [Consulta 10 febrer 2019]. Disponible a: <http://treballiaferssocials.gencat.cat/ca/ambits_tematics/serveis_socials/entitats_serveis_i_equipaments_socials/condicions_de_funcionament_dels_establiments_residencials/ratios_en_serveis_residencials_per_a_persones_grans/>
- Economía y finanzas. [en línea]. [Consulta 5 Abril 2019]. Disponible a: < <https://www.economiafinanzas.com/que-son-van-tir/>>
- Edufinet. [en línea]. Barcelona. [Consulta 15 novembre 2018] <<https://edufinet.com/simnuev/carencia2.php>>
- ENCICLOPEDIA CATALANA. [en línea]. Barcelona. [Consulta 14 novembre 2018]. Disponible a: <<https://enciclopèdia.cat>>
- GOOGLE ADWORDS. [en línea]. Barcelona. [Consulta 25 gener 2019]. Disponible a: <<https://ads.google.com>>
- GOOGLE MAPS. [en línea]. Barcelona. [Consulta 3 desembre 2018]. Disponible a: <<https://www.google.cat/maps/>>
- IDEALISTA. [en línea]. Barcelona. [Consulta 10 desembre 2018]. Disponible a: <<https://www.idealista.es>>
- IDESCAT. [en línea]. Barcelona. [Consulta 15 setembre 2018]. Disponible a : <<https://www.idescat.cat/>>
- INE. [en línea]. Barcelona. [Consulta 15 setembre 2018]. Disponible a : <http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/categoria.htm?c=Estadistica_P&cid=1254735572981>
- ORPEA. [en línea]. Barcelona. [Consulta 21 novembre 2018]. Disponible a: <<https://orpea.es/>>
- RESIDENCIAL AUGUSTA PARK. [en línea]. Barcelona. [Consulta 16 desembre 2018]. Disponible a: <<https://www.residencialaugustapark.com>>
- Resolución Vinculante de Dirección General de Tributos, V0073-07 de 15 de Enero de 2007. [en línea]. Barcelona. [Consulta 20 abril 2019] <<http://informacionasesorias.com/boletin4deseptiembre2015/elementosamortizables.pdf>>

- Sage. [en línea]. [Consulta 5 Abril 2019]. Disponible a:
<<https://www.sage.com/es-es/blog/siete-ratios-basicos-de-la-empresa-que-todo-director-financiero-debe-manejar/>>
- TRIPADVISOR. [en línea]. Barcelona. [Consulta 15 gener 2019]. Disponible a:
<<https://www.tripadvisor.es>>

11. Annexes

11.1. Annex 1. Tríptic 1a visita.

Es tracta de el tríptic informatiu de la primera visita realitzada a Orpea-Sant Cugat.



RESIDÈNCIA I CENTRE DE DIA
ORPEA SANT CUGAT DEL VALLÈS





SITUACIÓ

ORPEA Sant Cugat del Vallès es troba en un entorn únic per a prestar millors serveis a els nostres residents. La seva situació en la Urbanització Mira-sol, a tan sols 15 minuts del centre de Barcelona permet gaudir de les millors instal·lacions i serveis, en un ambient tranquil i agradable, amb les millors comunicacions.



ALLOTJAMENT

Els residents poden allotjar-se en habitacions individuals, dobles i suites. Totes les habitacions disposen de televisor, telèfon i sistema de trucades i de comunicació amb el nostre personal.

Els residents tenen la possibilitat de personalitzar l'habitació al seu gust, com si es tractés de la seva casa.

La neteja es realitza tots els dies i hi ha un servei de canvi de tovalloles i roba de llit.



RESTAURACIÓ

Els dinars i els sopars se serveixen al restaurant, encara que existeix la possibilitat de fer-ho en les habitacions.

Se segueixen escrupolosament totes les dietes segons les necessitats dels residents. Els nostres metges fan un seguiment nutricional constant, prèvia sol·licitud, s'atenen menjars com a visitant dels nostres residents.



ACOLLIDA

Els nostres residents disposen de espais individuals i comuns perfectament equipats, excel·lents serveis residencials i un equip de professionals altament qualificats, que faran que es trobin com a seva pròpia casa.

El centre compta amb una unitat especialitzada en l'atenció de persones que pateixen Alzheimer o altres demències.

Les estades poden ser permanents o temporals.

El transport dels usuaris del Centre de dia es realitza mitjançant vehicles completament adaptats per a persones amb mobilitat reduïda.



SEGUIMENT

El nostre personal d'atenció directa vetlla pel benestar dels residents les 24 hores de dia: metges, infermer / es, psicòlegs / es, treballadors / es socials, fisioterapeutes, terapeutes ocupacionals, auxiliars d'infermeria, gerocultors / es, etc.

A més, el centre compta amb totes les mesures necessàries per garantir la tranquil·litat i seguretat dels residents i de les seves famílies.

Imatge 11. Tríptic Orpea Sant Cugat 1
Font: Visita al centre.



ACTIVITATS

FISIOTERÀPIA
HIDROTERÀPIA
TERÀPIA OCUPACIONAL
PROGRAMES D'ANIMACIÓ
SORTIDES A L'EXTERIOR

SERVEIS

PERRUQUERIA
PODOLOGIA
ACOMPANYAMENT
CAFETERIA
SALÓ D'ACTES
SERVEIS RELIGIOSOS
ZONES AJARDINADES
terrasses condicionades
PISCINA EXTERIOR
PISCINA INTERIOR
APARCAMENT PRIVAT



Com arribar amb
Google Maps.
Escanegau aquest codi.



RESIDÈNCIA I CENTRE DE DIA
ORPEA SANT CUGAT DEL VALLÈS

Passeig Sevilla, 1 Mirasol,
08195 Sant Cugat del Vallès, Barcelona

direccion.santcugat@orpea.net

935 877 200

www.orpea.es

COM ARRIBAR



VEHICLE PARTICULAR
DES DE BARCELONA:

• C16. Prendre la sortida 10 direcció Hospital General de Catalunya, girar per C / Navarra fins al final del carrer, girar a la dreta pel Passeig Sevilla.

• Carretera de Barcelona fins a Vallvidrera, seguir fins a Sant Cugat i agafar els túnels de Vallvidrera, torar la sortida 10 Mirasol-Sant Cugat.

DES DE GIRONA:

• Autopista AP-7 direcció Lleida-Tarragona fins a la sortida 22, direcció Rubí-Hospital General de Catalunya. A la glorieta de l'estació de Mira-sol seguir recte per Av. Can Gaxel i prendre la segona a la dreta per C / Navarra, girar a l'dreta pel Passeig Sevilla.



Imatge 12. Tríptic Orpea Sant Cugat 2
Font: Visita al centre.



Si está buscando una Residencia o un Centro de día para mayores dotada de todos los servicios médicos, para usted o para alguien cercano, las puertas de ORPEA están abiertas.

Decídase a visitar nuestras instalaciones, conozca a nuestro equipo, participe en alguna actividad y comparta un almuerzo para comprender el objetivo que nos guía:

Proporcionar a los residentes un acompañamiento personalizado, adaptado a sus necesidades y a su ritmo de vida, desde el respeto y la intimidad; de manera que se construya una relación de confianza, esencial para el bienestar y el cuidado del mayor.

A la hora de elegir una residencia para mayores, el confort y la cercanía geográfica del centro con respecto a su domicilio son criterios importantes, aunque los cuidados de calidad son igual de primordiales.

Puede estar seguro de que nuestro equipo multidisciplinar, compuesto por profesionales especializados en el acompañamiento de personas mayores, sigue unos rigurosos procedimientos y protocolos con el fin de velar a diario por el confort de los residentes.

No obstante, creemos que estos elementos, algunos indispensables, no son suficientes para satisfacer al 100% el bienestar de nuestros mayores. Estamos convencidos de que las relaciones sociales, las actividades socioculturales y los talleres terapéuticos son igual de importantes para el mantenimiento de la autonomía y la felicidad de los residentes.

Por estas razones, nos comprometemos a:

- crear verdaderos proyectos de vida personalizados adaptados a cada residente.
- abrir nuestra institución al ambiente local para que sea un lugar de vida y de intercambio.
- crear programas de actividades variadas y adaptadas a las personas mayores.

Ayudar a nuestros residentes a seguir desarrollando vínculos sociales, vivir e interactuar con su entorno, independientemente de la edad o del nivel de autonomía es lo que guía nuestro trabajo diario.

Estaré encantado de recibirle y me mantengo a su entera disposición para facilitarle cualquier tipo de información, con el fin de encontrar una solución que se adapte a sus necesidades.

La Dirección



DOCUMENTACIÓN A PRESENTAR PARA LA INSCRIPCIÓN DE UN RESIDENTE

DOCUMENTACIÓN ADMINISTRATIVA

- Solicitud de reserva.
- Ficha "Hechos importantes en la vida del residente".
- Documento de protección jurídica del residente.*
- Copia del DNI y libro de familia.
- Copia de documento de grado de discapacidad.
- Foto de carnet reciente.
- Tarjeta de la Seguridad Social.
- Copia de tarjeta de Mutua.
- Declaración de renta de los dos últimos años.*
- Copias de documentos de pensión y jubilación.*
- Copia de documento de concesión de ayudas y subsidios, si los recibiera.*
- Copia de seguro de Responsabilidad Civil. (1)*
- Copia de seguro sobre los bienes u objetos personales depositados en la Residencia. (1)*

* Entregar anualmente en la residencia.

(1) posibilidad de suscribirlo aquí con tarifa preferente.

EN CASO DE RESERVA FIRME, PROPORCIONAR:

- Un pago inicial del 50% del precio de la estancia mensual, que en el momento de formalizar el contrato tendrá el concepto de fianza.
- Solicitud de reserva, con fecha y firma.

DOCUMENTACIÓN MÉDICA

Los informes médicos solicitados serán tratados en la residencia con toda la confidencialidad del secreto profesional.

- Solicitud de admisión de grupo sanguíneo.
- Calendario de vacunas.
- Últimas prescripciones médicas: tratamientos, cuidados técnicos de enfermería, fisioterapia, etc.
- Últimos análisis: hemograma, ionograma, urea, glucemia, ácido fólico- Vit B12, T4 y TSH, proteinemia, albuminemia, calcemia, etc.
- Últimos documentos médicos: radiografía pulmonar, escáner cerebral, mamografía, otros exámenes (ECG, Doppler, etc.)
- Informes de vigilancia: marcapasos, prótesis auditiva, implantes oculares, diabetes, etc.

A COMPLETAR EL DÍA DE LA ADMISIÓN

- Contrato de admisión.
- Inventario de objetos depositados.



OBJETIVOS

Todas nuestras actividades están dirigidas a mantener las capacidades físicas y cognitivas del residente, para prolongar el tiempo de autonomía personal y retrasar la aparición de la situación de dependencia.

INNOVACIÓN Y PROFESIONALIDAD

Nos orientamos a la mejora continua de las actividades, programas y terapias no farmacológicas. Para lograrlo fomentamos la formación y especialización de nuestros equipos en la investigación y el desarrollo de actividades y visitas socioculturales y otras terapias como talleres de memoria, salidas al exterior, salas de reminiscencia y multisensoriales, cocina terapéutica, balneoterapia, jardín terapéutico, programas intergeneracionales...



Imatge 15. Tríptic Orpea Sant Cugat 5
Font: Visita al centre.

**PRESSUPOST
ADAPTAT**

RESIDENCIA I CENTRE DE DIA
ORPEA SANT CUGAT DEL VALLÈS
Passeig Sevilla, 1 Mirasol
08195 Sant Cugat del Vallès (Barcelona)
Tel: 935 877 200
direccion.santcugat@orpea.net

ESTADES PERMANENTS		ESTADES TEMPORALS	
	Preu mes		Preu dia
Hab. Doble (per persona)	1.980,00 €		71,61 €
Hab. Doble superior (per persona)	2.340,00 €		84,62 €
Hab. Individual bany compartit	2.850,00 €		103,07 €
Habitació individual	3.045,00 €		110,12 €
Hab. Individual superior	3.450,00 €		124,77 €
Suite individual	3.755,00 €		135,80 €

5% de descompte per l'ingrés de dues o més persones

Estades inferiors a 30 dies

GRAU DE DEPENDÈNCIA (preu mes)		
Grau I	Grau II	Grau III
Dependència moderada	Dependència severa	Gran dependència
137,00 €	274,00 €	411,00 €

CENTRE DE DIA (preu mes de dilluns a divendres)		CENTRE DE DIA (temporal)	
Transport		Transport	
Sí	No	Sí	No
1.120,00 €	765,00 €	59,85 €	40,88 €

Dia complet de 9:00h a 18:00h

ESTADA I ASSISTÈNCIA

Fiança: En el moment de l'ingrés s'abonarà el 50% del preu mensual.

SERVEIS INCLOSOS EN LA TARIFA CONTRACTADA:

- Allotjament i serveis d'atenció residencial a l'habitació contractada
- Atenció mèdica
- Atenció d'infermeria 24 hores
- Ajuda en les activitats de la vida diària
- Atenció psicològica
- Atenció social
- Fisioteràpia i hidroteràpia grupal
- Teràpia ocupacional
- Animació sociocultural
- Servei de restauració, en règim de pensió completa
- Servei de bugaderia, inclosa la roba personal, exceptuant tintoreria
- Servei de neteja
- Servei de manteniment
- Serveis religiosos
- Piscina coberta climatitzada
- Zones enjardinades amb piscina i terrasses
- Aparcament privat
- Unitat Protegida d'Alzheimer i altres Demències (UPAD)

SERVEIS NO INCLOSOS EN LA TARIFA CONTRACTADA:

Perruqueria, podologia, telèfon, cafeteria, fisioteràpia i hidroteràpia individualitzades, acompanyaments, rehabilitació individualitzada, marcat de roba i tots aquells personalitzats.

Els imports indicats no inclouen el corresponent IVA.

TARIFES vigents des l'1 de juliol de 2018 a 31 de desembre de 2018

Imatge 16. Tríptic Orpea Sant Cugat 6
Font: Visita al centre.

11.2. Annex 2. Tríptic 2a visita.

Es tracta de el tríptic informatiu de la segona visita realitzada a Orpea-Guinardó. Només s'adjunten el full de localització i preus, ja que el tríptic de presentació es el mateix.



RESIDÈNCIA I CENTRE DE DIA
ORPEA BARCELONA GUINARDÓ





SITUACIÓ

El centre ORPEA Barcelona Guinardó està situat en un entorn únic per oferir la millor atenció als nostres residents. La seva ubicació, al mateix centre de la ciutat, els permet gaudir d'excel·lents instal·lacions i serveis, en un ambient tranquil i agradable, amb bones comunicacions.



ALLOTJAMENT

Els residents poden allotjar-se en habitacions individuals, dobles i també en suites d'ús individual o compartit.

Totes les habitacions tenen televisor, telèfon i sistema de trucades i de comunicació amb el personal del centre.

Els residents poden personalitzar l'habitació al seu gust, com si fos casa seva. Hi ha un servei de neteja diari i també canvi de tovalloles i roba de llit.



RESTAURACIÓ

Els àpats del migdia i el vespre se serveixen habitualment en el restaurant, amb la possibilitat de fer-ho també a les habitacions.

Els nostres metges fan un seguiment nutricional constant i se segueixen escrupolosament les dietes adaptades a les necessitats particulars dels residents. Prèvia sol·licitud se serveixen àpats als convidats dels nostres residents.



ACOLLIDA

Posem a disposició dels nostres residents espais individuals i comuns perfectament equipats, serveis residencials excel·lents i un equip de professionals altament qualificats que els faran sentir com a casa.

El centre té també una unitat especialitzada en l'atenció a persones amb Alzheimer i altres demències. Hi ha l'opció d'estades temporals i permanents.

El transport dels usuaris del centre de dia es fa amb vehicles totalment adaptats per a persones amb mobilitat reduïda.



SEGUIMENT

El personal d'atenció directa vetlla pel benestar dels residents les 24 hores del dia: metges, infermers, psicòlegs, treballadors socials, fisioterapeutes, terapeutes ocupacionals, educadors socials, auxiliars d'infermeria, gerocultors, etc.

El centre disposa també de totes les mesures necessàries per garantir la tranquil·litat i la seguretat dels residents i les seves famílies.

Imatge 17. Tríptic Orpea Guinardó 1
Font: Visita al centre.

PRESSUPOST ADAPTAT

RESIDENCIA I CENTRE DE DIA
ORPEA BARCELONA GUINARDÓ
Ronda de Guinardó, 48-50
08025 Barcelona
Tel: 934 463 908
direccion.guinardo@orpea.net

ESTADES PERMANENTS		ESTADES TEMPORALS	
	Preu mes		Preu dia
Hab. Doble (per persona)	1.985,00 €		71,79 €
Suite doble (per persona)	2.340,00 €		84,62 €
Habitació individual	2.435,00 €		88,06 €
Habitació individual superior	2.720,00 €		98,37 €
5% de descompte per l'ingrés de dues o més persones		Estades inferiors a 30 dies	
GRAU DE DEPENDÈNCIA (preu mes)			
Grau I	Grau II	Grau III	
Dependència moderada	Dependència severa	Gran dependència	
137,00 €	274,00 €	411,00 €	
CENTRE DE DIA (preu mes de dilluns a divendres)		CENTRE DE DIA (temporal)	
Transport		Transport	
Si	No	Si	No
790,00 €	600,00 €	42,22 €	32,06 €

Dia complet de 9:00h a 18:00h

ESTADA I ASSISTÈNCIA

Fiança: En el moment de l'ingrés s'abonarà el 50% del preu mensual.

SERVEIS INCLOSOS EN LA TARIFA CONTRACTADA:

- Allotjament i serveis d'atenció residencial a l'habitació contractada
- Atenció mèdica
- Atenció d'infermeria 24 hores
- Ajuda en les activitats de la vida diària
- Atenció psicològica
- Atenció social
- Fisioteràpia
- Teràpia ocupacional
- Animació sociocultural
- Servei de restauració, en règim de pensió completa
- Servei de bugaderia, inclosa la roba personal, exceptuant tintoreria
- Servei de neteja
- Servei de manteniment
- Serveis religiosos
- Zones enjardinades i terrasses
- Aparcament (1 hora diària)
- Unitat Protegida d'Alzheimer i altres Demències (UPAD)

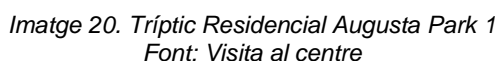
SERVEIS NO INCLOSOS EN LA TARIFA CONTRACTADA:

Perruqueria, podologia, telèfon, cafeteria, acompanyaments, rehabilitació individualitzada, aparcament (a partir d'1 hora diària), marcat de roba i tots aquells personalitzats.

Els imports indicats no inclouen el corresponent IVA.

TARIFES vigents des l'1 de juliol de 2018 a 31 de desembre de 2018

Es tracta de el tríptic informatiu de la tercera visita realitzada a Residencial Augusta Park.





Imatge 21. Tríptic Residencial Augusta Park 2
Font: Visita al centre



TARIFES HABITACIONS ANY 2.018

Habitació individual a partir de 3.600€

Habitació compartida a partir de 2.750€

Habitació doble d'ús individual a partir de 4.300€

Suite 4.900€

10% d'IVA no inclòs en les tarifes

Preu dia en habitació individual 165€

Preu dia en habitació compartida 145€

Preu dia en habitació doble d'ús individual 185€

El preu dia s'aplicarà per estades inferiors al mes, essent l'estada mínima de 15 dies.

Tenim descomptes amb entitats col·laboradores (no sent acumulables)

Els preus inclouen:

Atenció mèdica, d'infermeria i servei de rehabilitació..

Atenció en les activitats de la vida diària i hàbits d'autonomia

Programa d'activitats diàries.

Manutenció.

Neteja i manteniment de les habitacions

Servei de bugaderia

Suport social, cultural i psicològic als residents i a les famílies.

Imatge 22. Tríptic Residencial Augusta Park 3
Font: Visita al centre

11.4. Annex 4. Amortització del préstec.

Taula d'amortitzacions del préstec mes a mes:

Períodes de pagament (mesos)	Quota a pagar	Pagament de interessos	Amortització del principal	Amortització acumulada del principal	Capital pendent
0	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	250.000,00 €
1	937,50 €	937,50 €	0,00 €	0,00 €	250.000,00 €
2	937,50 €	937,50 €	0,00 €	0,00 €	250.000,00 €
3	937,50 €	937,50 €	0,00 €	0,00 €	250.000,00 €
4	937,50 €	937,50 €	0,00 €	0,00 €	250.000,00 €
5	937,50 €	937,50 €	0,00 €	0,00 €	250.000,00 €
6	937,50 €	937,50 €	0,00 €	0,00 €	250.000,00 €
7	937,50 €	937,50 €	0,00 €	0,00 €	250.000,00 €
8	937,50 €	937,50 €	0,00 €	0,00 €	250.000,00 €
9	937,50 €	937,50 €	0,00 €	0,00 €	250.000,00 €
10	937,50 €	937,50 €	0,00 €	0,00 €	250.000,00 €
11	937,50 €	937,50 €	0,00 €	0,00 €	250.000,00 €
12	937,50 €	937,50 €	0,00 €	0,00 €	250.000,00 €
13	4.660,75 €	937,50 €	3.723,25 €	3.723,25 €	246.276,75 €
14	4.660,75 €	923,54 €	3.737,21 €	7.460,47 €	242.539,53 €
15	4.660,75 €	909,52 €	3.751,23 €	11.211,70 €	238.788,30 €
16	4.660,75 €	895,46 €	3.765,29 €	14.977,00 €	235.023,00 €
17	4.660,75 €	881,34 €	3.779,41 €	18.756,41 €	231.243,59 €
18	4.660,75 €	867,16 €	3.793,59 €	22.550,01 €	227.449,99 €
19	4.660,75 €	852,94 €	3.807,81 €	26.357,82 €	223.642,18 €
20	4.660,75 €	838,66 €	3.822,09 €	30.179,92 €	219.820,08 €
21	4.660,75 €	824,33 €	3.836,42 €	34.016,34 €	215.983,66 €
22	4.660,75 €	809,94 €	3.850,81 €	37.867,16 €	212.132,84 €
23	4.660,75 €	795,50 €	3.865,25 €	41.732,41 €	208.267,59 €
24	4.660,75 €	781,00 €	3.879,75 €	45.612,17 €	204.387,83 €
25	4.660,75 €	766,45 €	3.894,30 €	49.506,47 €	200.493,53 €
26	4.660,75 €	751,85 €	3.908,90 €	53.415,38 €	196.584,62 €
27	4.660,75 €	737,19 €	3.923,56 €	57.338,94 €	192.661,06 €
28	4.660,75 €	722,48 €	3.938,27 €	61.277,22 €	188.722,78 €
29	4.660,75 €	707,71 €	3.953,04 €	65.230,26 €	184.769,74 €
30	4.660,75 €	692,89 €	3.967,86 €	69.198,13 €	180.801,87 €
31	4.660,75 €	678,01 €	3.982,74 €	73.180,87 €	176.819,13 €
32	4.660,75 €	663,07 €	3.997,68 €	77.178,56 €	172.821,44 €
33	4.660,75 €	648,08 €	4.012,67 €	81.191,23 €	168.808,77 €
34	4.660,75 €	633,03 €	4.027,72 €	85.218,96 €	164.781,04 €
35	4.660,75 €	617,93 €	4.042,82 €	89.261,78 €	160.738,22 €
36	4.660,75 €	602,77 €	4.057,98 €	93.319,77 €	156.680,23 €
37	4.660,75 €	587,55 €	4.073,20 €	97.392,97 €	152.607,03 €
38	4.660,75 €	572,28 €	4.088,47 €	101.481,45 €	148.518,55 €
39	4.660,75 €	556,94 €	4.103,81 €	105.585,26 €	144.414,74 €
40	4.660,75 €	541,56 €	4.119,19 €	109.704,45 €	140.295,55 €
41	4.660,75 €	526,11 €	4.134,64 €	113.839,10 €	136.160,90 €
42	4.660,75 €	510,60 €	4.150,15 €	117.989,25 €	132.010,75 €
43	4.660,75 €	495,04 €	4.165,71 €	122.154,97 €	127.845,03 €
44	4.660,75 €	479,42 €	4.181,33 €	126.336,30 €	123.663,70 €
45	4.660,75 €	463,74 €	4.197,01 €	130.533,32 €	119.466,68 €
46	4.660,75 €	448,00 €	4.212,75 €	134.746,07 €	115.253,93 €
47	4.660,75 €	432,20 €	4.228,55 €	138.974,63 €	111.025,37 €
48	4.660,75 €	416,35 €	4.244,40 €	143.219,03 €	106.780,97 €
49	4.660,75 €	400,43 €	4.260,32 €	147.479,36 €	102.520,64 €
50	4.660,75 €	384,45 €	4.276,30 €	151.755,66 €	98.244,34 €

Períodes de pagament (mesos)	Quota a pagar	Pagament de interessos	Amortització del principal	Amortització acumulada del principal	Capital pendent
51	4.660,75 €	368,42 €	4.292,33 €	156.048,00 €	93.952,00 €
52	4.660,75 €	352,32 €	4.308,43 €	160.356,43 €	89.643,57 €
53	4.660,75 €	336,16 €	4.324,59 €	164.681,03 €	85.318,97 €
54	4.660,75 €	319,95 €	4.340,80 €	169.021,83 €	80.978,17 €
55	4.660,75 €	303,67 €	4.357,08 €	173.378,92 €	76.621,08 €
56	4.660,75 €	287,33 €	4.373,42 €	177.752,34 €	72.247,66 €
57	4.660,75 €	270,93 €	4.389,82 €	182.142,17 €	67.857,83 €
58	4.660,75 €	254,47 €	4.406,28 €	186.548,45 €	63.451,55 €
59	4.660,75 €	237,94 €	4.422,81 €	190.971,27 €	59.028,73 €
60	4.660,75 €	221,36 €	4.439,39 €	195.410,66 €	54.589,34 €
61	4.660,75 €	204,71 €	4.456,04 €	199.866,71 €	50.133,29 €
62	4.660,75 €	188,00 €	4.472,75 €	204.339,46 €	45.660,54 €
63	4.660,75 €	171,23 €	4.489,52 €	208.828,99 €	41.171,01 €
64	4.660,75 €	154,39 €	4.506,36 €	213.335,35 €	36.664,65 €
65	4.660,75 €	137,49 €	4.523,26 €	217.858,61 €	32.141,39 €
66	4.660,75 €	120,53 €	4.540,22 €	222.398,84 €	27.601,16 €
67	4.660,75 €	103,50 €	4.557,25 €	226.956,09 €	23.043,91 €
68	4.660,75 €	86,41 €	4.574,34 €	231.530,44 €	18.469,56 €
69	4.660,75 €	69,26 €	4.591,49 €	236.121,93 €	13.878,07 €
70	4.660,75 €	52,04 €	4.608,71 €	240.730,65 €	9.269,35 €
71	4.660,75 €	34,76 €	4.625,99 €	245.356,64 €	4.643,36 €
72	4.660,75 €	17,41 €	4.643,34 €	250.000,00 €	0,00 €

Taula 53. Taula d'amortització del préstec mes a mes

Font: Edufinet

11.5. Annex 5. Taules Amortitzacions immobilitzat.

Taula d'amortitzacions de l'immobilitzat. :

Tipus d'element	Coeficient lineal màxim	Període d'anys màxim
Obra Civil		
Obra civil general	2%	100
Paviments	6%	34
Infraestructures i obres mineres	7%	30
Centrals		
Centrals hidràliques	2%	100
Centrals nuclears	3%	60
Centrals de carbó	4%	50
Centrals renovables	7%	30
Altres centrals	5%	40
Edificis		
Edificis industrials	3%	68
Terrenys dedicats exclusivament a enderrocs	4%	50
Magatzems i dipòsits (gasosos, líquids i sòlids)	7%	30
Edificis comercials, administratius, de serveis i habitatges	2%	100
Instal·lacions		
Subestacions. Xarxes de transports i distribució d'energia	5%	40
Cables	7%	30
Resta instal·lacions	10%	20
Maquinària	12%	18
Equips mèdics i assimilats	15%	14
Elements de Transport		
Locomotores, vagons i equips de tracció	8%	25
Vaixells, aeronaus	10%	20
Elements de transport intern	10%	20
Elements de transport extern	16%	14
Autocamions	20%	10
Mobiliari i béns		
Mobiliari	10%	20
Llenceria	25%	8
Cristalleria	50%	4
Útils i eines	25%	8
Motllos, matrius i models	33%	6
Altres béns	15%	14
Equips electrònics i informàtics. Sistemes i programes		
Equips electrònics	20%	10
Equips per a processos d'informació	25%	8
Sistemes i programes informàtics	33%	6
Produccions cinematogràfiques, fonogràfiques, videos i sèries audiovisuals	33%	6
Altres elements	10%	

Taula 54. Taules d'amortitzacions per a l'immobilitzat
Font: Agència Tributària